[识人之妙，存乎一心。善于观察，善于学习，
不断积累，你终会成为一个识人高手。]



李大可◎编著

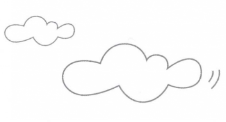
察言观色识人心

如何练就识人的本事

从别人的举手投足之间解读其心意，可以相机行事；从别人的小习惯、
小细节识别其才干和为人，可以为我所用；
从眼神和话语中判断出隐含的动机，可以绕过人生路上的陷阱。

中国致公出版社





一个人的心理活动虽然隐秘，但不可能永远潜藏着，总会以这样那样的方式显露出来。本书所讲的，就是如何去察觉别人心理的外在流露，从而对其人其事做出正确的判断。它为我们提供了一把打开人心的钥匙，教会我们观人于细微、察人于无形，轻而易举地识别他人的本质，洞察世事人心。

察言观色识人心


ISBN 978-7-80179-896-1

定价：29.80元





李大可◎编著

察言观色识人心

如何练就识人的本事

中国致公出版社

图书在版编目（CIP）数据

察言观色识人心：如何练就识人的本事 / 李大可编著. —北京：中国致公出版社，2010.1

ISBN 978-7-80179-896-1

Ⅰ.①察… Ⅱ.①李… Ⅲ.①人间交往—社会心理学—通俗读物 Ⅳ.①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2009）第 214775 号

察言观色识人心：如何练就识人的本事

编　　著：李大可
责任编辑：柳　琦

出版发行：中国致公出版社
（北京市西城区太平桥大街 4 号　电话 66168543　邮编 100034）
经　　销：全国新华书店
印　　刷：北京市兆成印刷有限责任公司
印　　数：10000

开　　本：710×1020 毫米　1/16 开
印　　张：18
字　　数：280 千字
版　　次：2010 年 1 月第 1 版　2010 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80179-896-1
定　价：29.80 元

前言



我们每天都要和各种各样的人打交道，在工作中与上司、同事、下属以及客户交往，生活中与朋友、亲人相处，出门在外还要与陌生人打交道。不论是熟识的还是初遇的，在与人接触时，我们总会有意无意地想揣摩对方的心思，了解对方的为人，这首先出于本能的好奇，其次是为了自我保护，同时也是为了更好地处理和利用彼此的关系。当然，对方也在设法了解我们。

毕竟“人心隔肚皮”，“知人知面难知心”，人们往往难以准确把握别人，甚至会产生误解。由于不解或误解，你可能失去过很多机会，得罪过很多人，办砸过很多事，受到过很多伤害。相反，一个识人高手则可以知己知彼，掌握全盘主动。从别人的一举手一投足之间即可读懂其心意，从而相机行事；从别人的一个小习惯，一个小细节就可以识别其才干和为人，从而为我所用；从一个眼神，一句话就能判断出隐含的杀机，从而绕过人生路上的陷阱。人际关系乃至事业的成败，都与识人本事的高低密不可分。可见，正确地了解别人，识别朋友和敌人，是多么的重要。

一个人的心理活动虽然隐秘，但不可能永远潜藏着，总会以这样那样的方式显露出来。本书所讲的，就是如何去察觉别



人心理的外在流露，从而对其人其事做出正确的判断。它为我们提供了一把打开人心的钥匙，教会我们观人于细微、察人于无形，轻而易举地识别他人的本质，洞察世事人心。

本书不同于相面、手相、血型学之类读物，那些都是缺乏严格的科学依据的，甚至有迷信的成份。识人是建立在应用心理学之上的一门学问。为了把复杂、深奥的识人术阐述得通俗易懂、可操作性强，本书分为三个层次：前面讲述识人的诸多切入点，告诉你如何从印象、容貌、衣着、言谈、动作、习惯、喜好、为人等方面来了解人的心理。在掌握了一般性的识人技巧之后则进入具体的实战阶段，研究如何读懂男人心、女人心，如何区分朋友、小人，如何防止上当受骗。最终的着眼点则在于知人善用，察其心而制其人，尤其是领导者、管理者，更要努力达到这一境界。

识人之妙，存乎一心。善于观察，善于学习，不断积累，所谓察言观色识人心，读了本书，相信你终会成为一个识人高手。

目 录
CONTENTS

第一章 破解人心的切入点

第二章 如何通过容貌识人

第三章 如何通过衣着识人

第四章 如何通过言谈识人

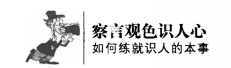
第五章 如何通过动作识人

第八章 如何通过为人识人

第九章 如何读懂男人心

第十章 如何读懂女人心

第十一章 如何辨别真假朋友



第十二章 认清小人的真面目

第十三章 如何识破谎言

第十四章 用人者如何鉴别人才

第十五章 知人善用的秘诀

ChaYan GuanSe ShiRenXin



第一章 破解人心的切入点

- ⇨ 从体型看性格
- ⇨ 观察吃相知本性
- ⇨ 外观看职业
- ⇨ 举止风度可见其心理
- ⇨ 从打招呼透视心理
- ⇨ 空间语言与人际关系
- ⇨ 七种典型的步态
- ⇨ 立姿反映心理
- ⇨ 坐姿透露的信息



从体型看性格

人们在工作或社交场合总是把自己的内心包裹得严严实实，要想认识他的性格，并不简单。但是人至少有一件东西是难以包裹的，这就是他的体型。人的体型无法受意识控制，然而却能反映内心。因此我们可以通过体型识人，来大致判断别人的性格。

德国精神病学和心理学家克雷齐默尔在1921年发表了《身体结构和性格》，最先将体型与性格联系起来，并进行归类和系统研究。

下面介绍六种不同的体型及其相关性格分析。

1. 肥胖型

这种体型的人的特征就是在胸部、腹部、臀部上厚积了一大堆肥肉。一旦腹部等处凝聚大量脂肪，俗称“中年肥胖”便出现了。这类人能很快适应周围变化的情绪，多属于好动的人，乐于被奉承和偷懒，有时在工作中要点小聪明，其中许多人仍容易被周围的人原谅，是受欢迎的人。

他们的性格特征是活泼开朗，喜好社交，行动积极，善良而单纯，经常保持幽默或充满活力，也有稳重、祥和、温文一面，常突然地改变为喧哗或文静态度，属躁郁质类型。他们中有许多人是成功的政治家、实业家，他们的理解力和同时处理许多事物的能力强，但思考欠缺一贯性，常失言，过于轻率，自我评价过高，喜欢干涉对方言行，好管闲事。

2. 略瘦削的健壮型

这类人争强好胜，无论什么事都愿接受挑战。常用“我认为，我认为……”的口气说话，他们拥有坚强信念，充满自信心，坚持不懈，百折不回，判断及裁决迅速果断，坚信“天生我材必有用”，工作中是值得信赖的好伙伴，商业交往中是好顾客。

但这种强烈个性有时向坏的方向发展，表现为硬干到底、专制、高压、不信任他人、态度粗暴，在工作岗位上，如果有人无法默默地顺从他们的意志时，他们就会立即与该人断绝往来。

如果有人不幸和此类人结下怨仇，则由于这类人欠缺思考的柔韧性，一旦在脑海中存在某种思想后，要想改变他的想法就很困难。

这类人缺乏人格魅力。即使才能出众，或拥有权力，即使有人顺从迎合

他，但都与他保持一段距离，在家庭中也易孤立。

与这种人接触、交往时，不可以与他对立。因为这类人有攻击性，在自己的正确性被认同之前，必会急切地主张自我的正当性，这类人被认为属于偏执质类型。

3. 苗条而有心事型

苗条是针对瘦弱型人的一个常用词，瘦弱型人中许多人都隐藏心事，给人无法接近、无从交往的感觉。

瘦弱女性大都个性刚强，生起气来男人都招架不住。

这类人最大特色是冷静沉着。但其性格相当复杂，存在互相矛盾的地方，属于分裂质类型。对幻想中事物兴趣大，不让人了解自己内心或私生活，以冷漠面纱包裹自己。

此类人不愿与平常人相交为友，而表现出一种令他人意欲与他接近的贵族气质，他们身上常散发着一股罗曼蒂克情调。

他们专心致志于鸡毛蒜皮的无聊小事，倔强而不肯通融，骄傲而外表冷漠，当无法下决心时，凭冲动裁决事物。天生对文学、美术、手工艺感兴趣，对流行服饰感觉敏锐。对他人的一些小事非常热心，表现出优雅的社交风度。

与这类人交往时要知道他们有良心，心细致，生活严谨慎重，又有点迟钝，意志薄弱，是很难交往的人。

4. 强健型

这类人的特征是粘液质类型人的特征,其第一特征是肌肉发达,筋骨强健,体态匀称,肩幅宽阔,头部肥胖,言行循规蹈矩,一丝不苟,诚实正直,不少人是举重、摔跤选手或公司领导。他们抽屉内井然有序,写字字体是一笔一画正楷写成。

这类人的第二个特征是常以秩序为重，讲求规律，每天生活充实，一旦着手某种工作，必坚持到最后完成。

这类人的第三个特征是速度迟缓，说话绕大圈子，唠叨不停，写文章过于冗长，谨慎而周到，潇潇洒洒一大篇。

这类人是足以信赖但又稍嫌欠缺趣味性的坚硬性人物。易被妻子提出离婚要求。

这类人有顽固执着的一面，也有拘泥形式思考的习惯。

如果你想控制这种类型的人，不妨偶尔利用闲谈或请客来试试他们。

5. 娃娃脸半成熟型

这类人怎么也看不出年纪大小，脸长得像个娃娃，即未成熟型的人，他

们以自我为中心，个性很强，又称为显示性性格。

如果话题不是以他们为中心，他们就会不愉快，他们完全不听他人的话，属任性类型。

他们对每一门类都不精通，但拥有广泛知识，谈吐风趣，擅长搞笑。谈话常用“我……”方式开口，没完没了。他们属于天真而无心机的人，但他们自己并不知道自己没有成人的个性和思想，所以是个悲剧。如果自己被奉承，就很好，如果被冷遇，就会嫉妒，这时要小心他们变成歇斯底里状态。

如果这类人是女性，你只能担任她的听众。在商场上要注意这类人，她们轻薄任性，没有主见，受他人意见左右，如果对她过于信赖而受损失，可就追悔莫及了。

6. 瘦弱细线条型

这类人强烈的敏感性使他对自己周围的变化非常敏锐，常会过于留意周围人的动静。这类人中绝无脑筋差的人，这类人中知识分子较多。这类人无论什么都自我承担一切责任，当他们犯错时常会说“都是我不好……。”

这类人心理不稳定，失衡，心情焦虑，本人却能经常发现自己的这种缺点。具有丰富感受性、细腻感觉。

文静真诚而又顺从的神经质的性格，给他人的印象是没有自主性、迟钝、性情易变、不易相交。

对于受这类朋友或上司之托的事，一定要确实地实现，遵守约定，注意礼节等等。

应该说，体型说在经典心理学上增添了引人注目的一笔。但是纯以个体的身体结构作为人格分类和个性心理特征立说的基础，有很多弊病和错误。其中，最主要的有两点：一是体型的胖瘦可能随环境、年龄而变化。比如穷人孩子一旦条件改善就会胖起来，瘦长型青少年到中年时可能变胖，肥胖者也可能因疾病困扰而变瘦。个性的变化与胖瘦的变化有无相关，尚不可测，因此就不能单一以某一时期体型去预测其个性特质。二是虽然某一体型与某些人的个性有很高的相关系数，但这只显示两者之间有关系，而不能确定其因果关系。是体型决定个性还是个性决定了体型？体型论者认为是体型决定了个性，这实在有进一步研究的必要。

不过，将不具形体的个性心理，用体型的“尺子”来测量，的确是一种化繁为简的作法。从大量事实看，某种体型的人也确实容易形成某种个性品质和特征，借此对人的心理进行粗略观察和初步判断，只要别过于机械，也

还是有一定效果的。

观察吃相知本性

我们可以通过观察别人的吃相予以识人，因为其吃东西时的行为习惯反映出他们的一些心理特征。

1. 将食物分割成若干小块逐一食用者

这种人小心而谨慎，做任何事情都很细致，有时难免流于保守和顽固。

2. 快速进食的人

这种人是精力充沛的工作狂，下决心时速度很快。

3. 慢速进食者

他们会花时间反反复复思考某一个问题，直到认为没有问题时，才会做出决定。此外，他们也较挑食，性格上也比较毛。

4. 浅尝即止型

这种类型的人食量小，大部分个性保守，行为谨慎，墨守成规，稳重有余而闯劲不足，一般是守业者而不是创业者。

5. 风卷残云型

此种类型的人进食速度快，有点狼吞虎咽，大部分个性豪放，精力旺盛，具有过人的狂热，办事果断，待人真诚，并具有强烈的竞争心和进取精神。

6. 细嚼慢咽型

这类人进食速度极慢，细细咀嚼品尝，他们办事周密，严谨，无把握的事不干，爱挑剔，对人有时近于冷酷。

7. 暴饮暴食型

这类人进食不加节制，爱吃的食品一饱方休，大部分人性格直爽，能团结人，喜怒溢于言表，从不掩饰。

8. 孤芳自食型

这类人总爱单独进食，不愿与人分享，他们大多性格冷僻，孤芳自赏，但坚毅沉稳，责任心强，言行一致，信守诺言，一般说来工作往往能令人满意。

9. 来者不拒型

这类人对食物从不选择，他们个性随和，不拘小节，生命力旺盛，多才

多艺，可以同时应付多种工作而游刃有余。

10. 讲究整洁的人

他们不但注重食具的清洁，进食时有一粒面包屑掉在餐台上，也要捡起来。并会将用过的碟或点心篮笼叠起来，以方便侍者收去。这种人通常赞赏别人所作的努力，若遇上爱好整洁的人，很容易成为好友。

11. 饮汤及咀嚼食物时发出声音的人

其饮食习惯不但令旁人产生厌恶的感觉，还显示他们有根深蒂固的孤僻倾向。所以，他们对坐在旁边的人视而不见，也不会考虑旁人的感受。

12. 盲目调味的人

食物一端上餐台，这类人在完全未试过味的情况下，便乱加调味品。这样做不但是对厨师的侮辱，还显出这种人爱冒险的性格，做事可能会比较草率。

13. 一面进食一面唠叨不停的人

他们急于跟人交谈，以致来不及将食物吞下肚。这类人在处事时往往比较性急及咄咄逼人。

14. 进餐时一声不响的人

他们可能是个美食家，一心一意放在食物上，也可能是害羞或孤僻，并利用进餐时间避开和其他人应酬。

15. 匆匆进餐后立即离桌的人

通常以自我为中心，对别人为准备食物所花的时间和心思视若无睹。

外观看职业

从皮肤、肌肉分布、脊柱或手脚的特定部分可以看出人们所从事的职业。

挨家挨户送牛奶的人，由于脚部有力，脚的肌肉就显得特别隆起；以跳舞为业的女性，脚的肌肉同样特别隆起。

职业棒球队的投手，时常使用的那一只手，总是比常人长了一点点。

职业拳击手的特征是鼻子塌陷，耳朵压扁，腰部略弯；花匠、石匠由于经常搬动重物，大多数人都成了蟹字腿，脚趾也朝外。

牙医由于每天都站在患者的右侧（左侧摆放了设备），重心落在了右脚，他们常往右扭转身体，以这个姿势为患者治疗，积年累月，使得牙医的右肩

逐次下垂，以至于定了型。这种变形，一般人不容易一眼看出，若是量惯了人体尺寸的西装店师傅，就能据此一下子判断对方的职业。

从事不规则性的工作，肤色就苍白，看上去比实际年龄要大。

当司机太久，双脚就退化得快。

常年写作而形成的指茧，与打高尔夫球形成的手茧，一眼就能立即分明。

劳动者的手掌，粗糙结实，一握手就能识别。

以按摩为业的人，拇指都特别发达。

推销员常年对顾客微笑，易形成“笑纹”。

长期从事有时间限制的工作，特别是限制十分严格的工作的人，如在电台、大学讲台工作的人，易患有神经衰弱，因为神经被过分“紧张”惯了，自然就“衰弱”了一些。

有时可以从某人讲的一两句话来判定他所从事的职业。比如常在临别时对别人说：“各位都没什么问题了吧”，其实他本来应该说：“如果没有别的事，我要告辞了”，而他偏偏这样，说明他很可能是一位教师，下课前常常向学生讲惯了这句话，那正是教师的职业特征。

举止风度可见其心理

《周易·系辞下》指出，要叛变的人说话总带几分愧色，心中疑惑不定的人说话总是模棱两可；善人话不多，浮躁的人喋喋不休；诬蔑好人的人闪烁其词，丧失操守的人说话吞吞吐吐。心理学家经过研究指出，一个人的姿态往往反映着一个人对他人所持的态度。与熟人相处，动作很随便；与陌生人相处，则显得手足无措。

达·芬奇曾经深刻地分析了“精神状态”与“外表动作”的关系，主张“精神应该通过姿势和四肢的运动来表现”，认为“通过手势和面部表情，可以表达人们的惊奇、敬畏、悲伤、猜疑、喜悦、恐惧等心理情态”。也许正是因为达·芬奇对举止有着深刻的研究，所以他才让蒙娜·丽莎拥有永恒的微笑。

一个人的举止也要与身份、年龄、性别等情况相适应，否则就有碍观瞻了。比如小孩在地上打滚没有人会奇怪，大人也如此的话，就真是怪哉了；女人的眼泪能得到同情，男人的眼泪则会遭到非议；在西方，男女在公共场

合拥抱不足为怪，在国内则要分一分状况了。人的举止可以加强他所说的话的份量。列宁在演讲时，时常用手势烘托语言，彼此浑然一体。他也时常用优美的身姿把演讲的内容传达给听众。形体的动作恰到好处地配合着语言，把熊熊烈火一般的思想倾注到听众的心坎里。在演讲时，列宁精神饱满，不时走动，一边讲，一边打着手势，随着思路的发展，时而俯身，时而后仰，尽力把自己的论据扎扎实实地灌输到听众的头脑中去。他浑身充满活力和巨大的力量，正如高尔基对他的赞美："他的演说和谐、完美、直爽、有力，他在讲台上的整个形象简直就是一件典型的艺术作品。"一个人的举止还有着震慑人心的作用。比如蒋介石借奉安大典之机，大肆宣传自己，让当时的中国人感到只有他是孙中山的接班人，反对蒋介石就是反对国民政府，就是反对孙中山。蒋介石这用心良苦的举动，也确实震慑了一些军阀的心扉。

再来说说风度，它是人们对于美的人体形态、举止谈吐、装束打扮的一种肯定的审美尺度。它并不是指某一个动作，而是诸多姿势在一个特定的时间、环境里所提供给人们的综合印象。鸿门宴中的樊哙，在刘邦危急时闯入军帐，以他"头发上指，目眦尽裂"的仪容，饮斗卮、食生肉的举动，义正辞严的语言，镇住了项羽，使刘邦化险为夷。樊哙显示的就是咄咄逼人的壮士风度。通过风度，可以在一定程度上看出某人的精神状态、个性气质、品德情趣、文化修养、生活习惯等等特点。美好的风度不仅给人以美感，令人亲近、羡慕，而且还具有某种征服力。如毛泽东运筹帷幄，安详稳重，具有政治家的风度；周总理才思敏捷，风姿潇洒，具有政治家和外交家的风度；彭德怀雄韬大略，气宇轩昂，具有大将风度。还有方志敏的乐观旷达，宋庆龄的自然端美，闻一多的浩然正气，朱自清的刚柔相济，这种种风度都令人为之倾倒、仰慕不已。

由于社会生活的丰富多采，风度的表现也是多姿多彩的。但不同职业、品性、年龄、性别的人，所表现出来的风度也不同，这就是我们根据风度来识人的理论根据。三百六十行。行行有风度，学者、医生、军人、农民，他们各自的风度迥然各异。品性不同，风度也大相径庭。曹操多疑而刚直，李煜敏感而纤弱，李白飘逸如仙，陶渊明超然世外，还有鲁迅横眉冷对千夫指的铮铮铁骨，都因人的品性而表现不同。不同国度民族的人，风度也不同。如德国人严肃，法国人浪漫，英国人自信，美国人诙谐等。此外，山里人有憨厚好客、举止利落的风度；渔民们则具有坦荡豪放、步趋稳扎的风度；牧马人则具有身姿矫健、开朗坚毅的风度。

从打招呼透视心理

对人最初了解来自打招呼或问候，从人们打招呼时的表现可透视其心理。

1. 一面注视对方，一面行礼的人，对对方怀有警戒之心，同时也怀有想占尽优势的欲望。

2. 凡是不敢抬头仰视对方的人，大部分都是内心怀有自卑感的。

3. 在行礼的时候，在意识上保持距离的人，对对方怀有警戒心，并有相当的顾虑。

4. 初次见面，就碰触对方的肩膀打招呼，这样无异将当场的气氛导向有利于自己的一面。

5. 使劲儿与对方握手的人，具有主动的性格和信心。

6. 握手的时候，无力地握住对方的手，表示他有气无力，是性格脆弱的人。

7. 在舞会或公共场合，频频与生人握手打招呼者，即表示他的自我显示欲非常旺盛。

8. 握手的时候，手掌心冒汗的人，大多数是由于情绪激动，内心失去平衡。

9. 握手的时候，如果目不转睛地注视着对方，其目的要使对方在心理上屈居下风。

10. 虽然不是初次见面，但始终都用老套的话向人打招呼或问候，这种人具有自我防卫的心理。

空间语言与人际关系

从心理学的角度讲，一个人对空间需求的欲望是有限的。当一个人的个人空间大于他所需要的空间时，他就会感到孤独和寂寞；当一个人的空间小于他所需要的空间时，或当他的空间范围受到侵犯时，他就会感到烦躁不安。人际交往中，双方之间距离发生的动态变化，就是很值得注意的一种语言。因为空间语言表示出人际交往的关系变化，传达出某种信息。从空间语言影响人际关系这方面来说，两个素不相识的人在荒郊野外相遇和在大城市拥挤的公共汽车里相遇，其结果会截然不同。两个人在野外相遇，相互致意后，

几分钟里就会谈得火热，甚至交上朋友；而两人在拥挤的车上相遇，即使他们坐在或站在一起，也大都是“表情空白”，缄默不语，互不理睬。因此，有人在室内发生争吵，别人往往会将双方或其中一方叫到室外，或漫步到花园、树林里助他息怒散心。对热恋的情侣和相约一起游玩的朋友来说，郊外、公园、海滩、山野往往是可去的好地方，因为置身在很大的空间里，可以增进彼此之间的感情。正由于这个原因，城市的拥挤、住房的密集。对人们的身心健康和相互关系有很不利的影响。当人满为患，个人空间总是被侵占时，人们就会时常感到烦躁不安，所以在拥挤的车上和极度密集的棚户区、经常会发生争吵对骂，甚至大打出手的不良现象。

另一方面，人际关系的亲疏也影响双方距离的远近，或者说距离的不同会表示出关系的不同。如一位老师对三个学生的态度不同，其距离也就不同。对受表扬的学生距离最近，对表现一般的学生距离中等，对受批评的学生离得较远。再如总经理与来访者之间的空间变化，可以表明他们各自的地位和之间的关系不同。来访者进门后，不再往前走，仅站在门口问候、试探，或说明来意。这表明此人地位较低，或与总经理的关系疏远。来访者进门后，如果朝总经理走几步，中途停下来说话。这个距离表明他地位中等，与总经理大体可以平起平坐，或关系较近。假如来访者进门后，径直走到办公桌前，正对着总经理说话。那么这就表明他的地位较高，或与总经理关系密切。总之，来访者深入总经理的领土的远近，深入速度的快慢，也就是说，他向总经理的个人空间如何发起挑战，这就表明了他的地位高低以及他与总经理的关系怎么样。

假如你是一位经理，在你的办公室里经常要和员工谈心，与客户谈生意，那么由于对方的身份和与你的关系不同，对方坐的位置也就是你和对方的距离与角度应当有所不同。如果对方和你的关系亲近、友好、平等，那就请对方坐在你的办公桌的左侧或右前方的近处，员工与朋友适合于这两个位置。如果来的人是竞争与谈判的对手，那就请对方在你办公桌的正对面较近处就座，这样显得正规，并带有一定的防范性。而门口的位置便是距离较远的公共位置，站在那里就显出一种互不相关的关系。

总之，空间的变化可以传达出各种信息，尤其和人际关系的远近与特点密切相关，所以我们要充分认识和利用空间语言，通过空间语言进行识人，同时使其与自己的有声语言和体态语言相配合，相协调。这不仅是交际礼仪的需要，也是取得良好的交际效应的需要。

七种典型的步态

通过人们的步态可以透视其个性和心理，以下是七种典型的步态：

1. 步伐急促

步伐急促指不管有事还是无事，不管去办事的地点远还是近，即使他有的是时间，走路时仍旧总是急急匆匆，两脚掌频翻。这样的人大多善于行动，精力充沛，精明能干。如果让这种人去完成紧密任务，他一定会抓紧机会，积极行动。

2. 步伐平缓

走路不急不慌的人，凡事求稳，喜欢“三思而后行”，有务实精神，一般重信义、守承诺，工作讲求实效，说到做到。

3. 走路身体前倾

走路习惯于身体向前倾斜，而不是挺胸直腰的人，一般地性格比较温和内向，为人谦虚，不肆意张扬，注重自律，有修养。

4. 大踏步走路

走路迈大步的人性格急躁，雷厉风行。为人豪爽，豁达而不拘小节。看不上拖泥带水、办事含含糊糊的人。

这样的人办事有时欠考虑，想到什么就要马上去行动，并且有些固执，不太宽容。

5. 走路昂首挺胸

走路时头抬得很高，胸挺得很直的人，往往以自我为中心，淡于人际交往，不轻易求助于人，自我感觉太好，总想显示自己的魄力和力量。这样的人事业上不一定成功，也不太适合做销售公关工作，因为他们往往忽略别人的心理或情绪反应，从而不善于沟通与融通。

6. 走路踱方步

迈着这种步态的人非常稳重，喜欢保持头脑冷静。自制力强，常常不露声色。这样的人还非常注重别人对自己的评价，他们为了保持尊严，赢得尊重才去做事情，因此这样的人适合于做官员，主持行政工作。有地位，有身份是他们全心的追求目标。

7. 小碎步走路

这样的人行为比较乖戾，内心世界很隐秘，保守，不开放，并且时有偏

激行为，说话常愤世嫉俗，很多事看不惯。交朋友、处同事都很挑剔，轻易不与人深交。喜欢自己独立做事情，受不得指使和命令，因此适合做小商人。或是自由度大的自由职业。

立姿反映心理

我国古人对行为的要求是“坐如钟，站如松，行如风”。其中对立姿提出了要求。从一个人站立的姿势，也可看出其某种心理状态。单从立姿的本身讲并不表示什么意思，但它也有一个相当广的变动范围：

1. 站立时背脊挺直、胸部挺起、双目平视是具有充分自信的表现；并可给人以“气宇轩昂”、“心情乐观愉快”的印象，此种立姿属开放型。

2. 与此相反，站立时若弯腰曲背，或略现佝偻状，属封闭型立姿，表现出自我防卫、闭锁、消沉的倾向。与对方相比较，精神上处于劣势，反映出惶惑不安或自我抑制的心情。

3. 两手叉腰的立姿也是具有自信心和精神上优势的表现，因为两手叉腰属开放型动作，如果对面临的事物没有充分的心理准备（即不害怕他人的进攻袭击），是不会采用这个动作的。

4. 双踝交叉站立，含义最少是一种习惯（防卫）动作，多见于女性。若在听人谈话时采取双踝交叉的立姿，表明一种基本上排斥和审视的态度。

5. 双腕反交叉或假交叉站立多半是不安、紧张心情的流露。中国人较常采用反背着手站立或走路的姿势，表明若有所思或胸有成竹。

6. 足踝交叉站立，表示一种保留态度或轻微拒绝的意思。只要足踝的交叉化解开了，这种保留或拒绝的意思也随之化解了。

7. 将双手插入口袋站立（或行走）者具有不表露心思、暗中策划、盘算的倾向；若是与弯腰曲背的姿势相配合，则是心情沮丧苦恼的反映。

坐姿透露的信息

在人与人的交往中，坐的时候居多，识人时对坐的观察决不可忽视。对“坐”稍加留意，你就可以从坐的姿态、坐位的排列、彼此间的距离等方面

看出人的情绪、欲望、个性、地位、彼此间的关系，亲密程度等等，而且这些坐的细节传给你的将是真实的信息。

我们有时也可以看到，有的人不是规规矩矩地坐在椅子上，而是把椅子挪个个儿，将椅背朝着，双腿叉开，跨在椅子上。经过多次观察可以得出结论：跨椅子是当人们面临语言威胁时所作出的一种防护行为，在谈话过程中，当某个外向性格的人处于劣势时，他就可能不由自主地跨骑在椅子上，并且，这种由正坐转入跨骑的过程大多数是在他人不知不觉的情况下进行的。一旦他转入跨骑椅子的状态，他就会感到处于支配地位，使他人处于劣势，因此化被动为主动。事实证明，当某些人对他的讲话感到厌烦或想压下别人在谈话中的优势而显示自己的时候，他们就会采取这种坐姿。跨骑椅子的人经常给别人一种放肆或处于主导地位的印象。习惯于跨骑椅子的人总想惟我独尊，很难和他人和睦相处。

在坐着交谈的过程中，其中有人将一条腿搭在另一条腿上，并且将跷起的脚朝向在坐的某一个人，那么表示他对这个人发生了兴趣，或愿意接近。如果那个人对他也发生了兴趣，那他也会作出同样的动作。当两个人谈得很投机时，一方甚至还会效仿对方的动作和手势。

坐着的时候，双手抓紧椅臂而且扣着脚踝，表示此人正自我压抑着；身体前倾，双腿分开而双手放在膝上，表示此人急切地盼望尽快结束这次谈话；如果在座的各位都紧靠着椅背，彼此间保持最大的距离，彼此的气氛很可能很紧张。一般地，随意而坐的人生性乐观，少拘束，而且颇为自信；正襟危坐的人心情比较紧张，但为人谦恭。一坐下来便跷脚的男人，大多防御心很强，而且具有不妥协的对抗意识；一坐下便跷脚的女性表示对自己的容貌相当自信，且有夸耀和引人注目的意思，如果女人跷着脚并双臂抱在胸前，那可能是她生气了。

当推销员推销物品时，他会巧妙地坐在顾客的斜对面或旁边，绝对不会坐在顾客正面，否则就像互相对质一样，气氛非常严肃。而斜坐在旁边，则会增加谈话的和睦融洽气氛，这是人类心理的灵活运用。

人与人面对相处时，除了拥抱和握手外，会很自然地保持一种距离，至少也会将对方的半身或全身置于视野范围内，所以很容易因视线冲突发生“对峙”现象。但并肩而坐的二人，可以毫无间隙地紧密坐在一起。彼此面对同一个方向，容易产生凝视同一目标的连带感。彼此的视线始终不遇，即使内心有所共鸣与感动，也只是斜线相交，无任何负担，此时最容易进行心

灵上的沟通。由于大部分时间彼此都没有受视线的干扰，因而能畅快地交谈。而对坐的双方物理距离增大，以致说话也得大声，无形中增加了彼此疏远和不友好的气氛。

从座位排列上很容易看出两者间的关系。如果两人一直对坐，那他们尚未达到亲密程度，仍处于想了解对方和使对方了解自己的状态。反之一直并坐的二人，已经相互了解，甚至两情相悦，而且正沉浸在两位一体的乐趣中。如果由对坐逐渐变成并坐时，无疑这二人的亲密感已经增加了，反之原来并坐的二人逐渐变为对坐，即表示已对对方产生疑惑或者是产生了新的兴趣，甚至想更彻底地探知对方的一切。

如果在图书馆，尚有一张没有人坐的空桌子，一般会有两种坐法。一是选择靠角落的位子，另一种是坐在桌子中央的位置。选择前一种坐法的人，一般持退让态度。意思是：“你要和我共用这张桌子也可以，不过请不要过来打扰我。我特地找一个角落上的位置，后来的人应该坐得离我远点。”而选择后一种坐法的人一般具有攻击性。意思是：“走开？你一坐下就免不了会骚扰我，去找别的桌子吧？”在行为语言中，坐在桌子中央位置的人表示他有统御的能力，能够控制局面，并表示出把桌子据为己有的野心。这种人比较外向，他是想控制整个个人空间，不许他人接近。而坐在角落位子的人只表示出他喜欢独处。这种人比较内向，争取个人空间时，则等着和别人共用，但得跟他们保持一般距离。

另外，背窗而坐的人较背门而坐的人，在心理上占有优势。由于人的眼睛只能直视前方，因此往往对背后产生不安感。所以将背部置于安全有利位置的人，一定是个聪明人。现在，一些大企业的董事长办公室，也多设在大楼顶层的一隅，前对入口，后对天窗，既显示出了地位和权势，又可以消除背后的不安。喜欢坐在远离入口处的人，思维缜密，而且征服欲、支配欲非常强。

可见，处于不同的位置所传达的意义完全不同：坐在办公室的写字台后面是表示：“离我远点，我是受人尊敬的。”在法庭上，法官的位置最高，它在显示：“我高高在上，因此我所作的判决是最公正的。”如果向别人靠得很近，侵犯了他人的界线，所表示的意思即是说：“你没有主权，我可以随我的意思接近你，因此我比你强。”

ChaYan GuanSe ShiRenXin



第二章 如何通过容貌识人

- 面部是人心的表征
- 从表情看心情
- 笑脸内涵丰富
- 眉毛传递心理信息
- 打开眼睛这扇窗户
- 视线的变化
- 瞳孔的变化
- 鼻子的“表情”
- 头发的差异



面部是人心的表征

行为心理学中最基本的第一步是看脸形，因为“相随心改”和“相由心生”这两句成语已点出一个人的面貌代表着该人的心念，心如何相就如何；因此脸形很能反映人的内外和谐统一的征象，研究行为心理学有助于了解和判断一个人的品行和特长。

面部是人心的表征，大家都能体会，一个读书人和一个运动员的脸形、体形、手形等都一定有所不同，前者看起来斯文，后者看起来粗犷。所以脸形特征是能看出来一个人的个性与心性的。因此，一位未学过行为心理学的人，也可以用下面的脸形特征方法来粗略看出对方的个性。

1. 三角形脸

三角形脸特征是额发达宽阔，下巴尖削瘦弱。此种脸形通常身材都较瘦削修长，体力较差，属智慧型，头脑好，气质好，又称心因质、神灵质。

若由神经系统分类，额头发达是因脑的前叶发达，属于感觉神经系统之人。其神经分布于皮质，表彰于颜面上部，就是额部，因此额头高广。

此种脸形的人可把未来目标置于运用智力的工作上，比较具有艺术气息，适合动脑的职业，如学者、作家、艺术家、教师等，不适合做体力劳动的工作。

有的人面形，呈额头高广但下颏略小的倒三角形，这样的人没有宝贵之相，如果平日再不修边幅，胡子连鬓，很容易给人以穷困潦倒之感。但是这样的人也给人以人格清贵的好印象，被视为是可交人交心的朋友。

三角形脸最忌讳的搭配，就是面部到处都尖小，特别是下颏尖薄，尖嘴猴腮。如此搭配无疑很不受看。

2. 方形脸

方形脸的特征是方头方额方下巴，给人一种四角扩张的感觉。此形脸的人，体力脑力都不错，因此不管是读书或运动，只要努力一下，就能发挥实力，有好的表现。既是劳动形又是筋骨质，又称人间质。

若由神经系统分类，因其脑之颅叶之上部较发达，可归类为运动神经所属之人。其神经分布于肌肉，表彰于颜面之中部，因此脸形方长，骨肉发达。

此种脸形的人好胜心强，喜欢挑战性的工作，军人、运动员大都有此种脸形，缺点是顽固及性情急躁。

3. 圆形脸

圆形脸的特征是给人丰满圆润的感觉，具活力、肥满型、营养形，属动物质。

若由神经系统分类，因其脑髓后颅叶、小脑之下部较发达，归类为交感神经系统之人。其神经分布于血管，表彰于颜面之下部，因此下巴呈丰满形。

此种脸形的人性格磊落大方，且心地温厚，讨人喜欢，人缘佳。做事可以毫不迟疑的去进行，而且付诸行动便能成功。不过欠缺严谨处理事务的能力，所以需要一位取长补短的朋友。又不喜与人争执，是相当敬业乐群的人，适合服务大众的工作。

4. 综合形脸

具以上二、三种面形的混合形，因此个性也兼具该形特性。大多数的人都略具综合形脸。

从表情看心情

1. 表情反映心态

表情会因很多因素的不同而有差异，比如，性别、年龄、文化等等。但是，一般来说，单一的表情还是容易判断的，最难于判断的是有几种表情同时出现在一张脸上。另外，一些外部因素也会给判断情绪带来困难。

使判断复杂化的因素包括：先前是否见过要判断的脸，综合背景环境线索，判断者的情绪状态，被判断者的面部特征，观察面部的具体方法。

表情是情绪的晴雨表，通过表情，我们可以观察到与我们交谈的人的言语之外的反应。眉飞色舞、笑逐颜开，标志着谈话气氛非常融洽；怒目而视、左顾右盼，则说明谈话没有找到路子。

当然，一些细微的表情变化，也可以提示我们对方是否对话题感兴趣，是否愿意继续下去。比如，眼神的朝向可以提示对方是在倾听、思考还是漠不关心，嘴唇紧闭提示对方要下决心，青筋暴露说明对方马上就要发怒，该采取应急的措施了。

2. 从表情可以推断人物性格

不同性格的人，在同一情绪下的表情可能不同：遇到高兴的事情时，开朗的人可能开怀大笑，一个腼腆的人则可能仅仅抿嘴笑笑，而一个抑郁的人可能只露出一丝苦笑。常常面带笑容、面部肌肉自然放松的人，他的心态一般比较稳定、平静、开朗；而常常愁眉苦脸、面部肌肉紧张的人，他的心态往往不太稳定，可能心胸狭窄、脾气暴躁。

由于面部表情由面部肌肉的活动形成，肌肉活动会在脸上形成各种表征，比如皱纹等。久而久之，这些表征就会刻记下来，成为永久的表情，这些永久的表情会向外界透露出本人性格方面的某些东西。

3. 表情可以帮助人们在交谈时去伪存真

由于各种各样的原因，人们在进行言语交谈时并不一定完全说出自己的真实想法，这样一来，交际的质量就会大打折扣。这时候，表情可以帮助交际的双方正确理解各自的真实意图。因为多数表情是生理性的，可以不受意志支配，当一个人想隐瞒真相时，就会使有声语言偏离真实的意图。但是，这时候表情就可能背叛他，把被有声语言掩盖的事实揭露出来。比如，当雇员对老板不满时，虽然嘴里说着得体的话，脸上却会露出不满的表情，或者至少是被掩盖的。

除了有声语言会掩盖真情之外，人们还会使用表情来掩盖真实的感受或意图。比如，有的人在谈论自称是让他快乐的事情时，脸上露着欣慰的笑，但是，如果他的感受是假的，很可能会有一种别的什么表情飞快地略过脸上，或者仅仅在眼睛里。这种短暂的表情称为瞬间表情，它是被蓄意隐藏了的，但是，随时会跳出来揭穿它的伪装。

笑脸内涵丰富

观察人类内心自然表现的坦率表情，是人人都驾轻就熟的。然而，人类在有时候的情感表现，并不那么率直。潜藏在人类内心深处的种种感情和欲望，在一个特定时期内，由于内外在因素的影响下，使脸部表情在表现上会变得十分复杂。这种情况在生活中很多。笑脸就颇值得研究。

比如，在公共汽车或在医院候诊室里，有许多人坐在一起。他们互相之

间并不交谈，你怎么能看出他们都是陌生人，或其中有两三个是熟人呢？从他们脸部的表情，就可以了解到这一点。

如果是关系较亲近的人坐在一起，即使互相不看对方，面朝前，也可以在他们脸上感觉到那种若有若无的浅浅笑意。更正确的说法，莫如说他们的脸部表情中浮现着一种难以形容的恬适感，共同表现出亲人或朋友就在身边的安心感。

有一位研究识人术的学者，某日下午坐火车去某地，在车上发现一位年轻女性流露出一副极为高兴的神情。当时，学者猜想，大概是她心中有什么特别高兴的事情吧，结果，当她准备下车时，却搀扶起一个相当高龄的老人。原来，她所以那么高兴，是因为和爷爷在一起。

像这种毫不顾忌他人的眼光所表现出来的笑容，便是最真挚的情感。

当一个人肩上背着大挎包，手里拎着旅行袋，急匆匆地向地铁列车赶来时，车门却关紧了。他一边眼睁睁地看着地铁列车离去，一边跺着脚懊恼不已，脸上却浮现出一种笑容。

这种情形的笑容，当然不是愉快感情的流露。如何解释这种笑呢？原来，那个赶不上地铁列车的人，由于自己的狼狈和窘相毕露，便把自己作为嘲笑的对象，企图掩饰内心的焦灼感和失望感。这种自嘲现象，相信你在生活中，一定也碰到过。

还有一种咧嘴傻笑的现象，也属于上述范畴。这种傻笑，是为了向他人表示，自己并不介意陷入了不利的或尴尬的状况中，而以笑的行为，企图得到精神上的自慰，使心理安宁。

如上所述，假如我们不深入地去推敲对方的真实心理状态，往往无从了解他人笑的真意。同样，我们也可以利用不同的笑作为手段，以达到驱逐不速之客，或对付难以应付的对象的目的。

比如，有经验的服务员，面对蛮不讲理的顾客，往往既坚持原则，又报以微笑。这种微笑，并无攻击对方之意，却有助于传达婉转的拒绝或感到为难的信号。

如果你的这种微笑，还不能使对方就此罢手的话，那也没有关系，你还可以使出另一招“杀手锏”。那就是，突然中止你的微笑。

突然中止微笑的身态语言，在传达着这样两种意思：“你的话，我一概不同意”或“我跟你并无共同意识”。于是，喋喋不休的对方也会开始感到

不安，并顿悟到你所发出的拒绝与警告的信号。他尽管会表面上仍然故作镇静地应酬几句，但而后很快就告退离去。

当然，那种在露出笑容之后，立刻又板起面孔者，都是相当难缠的人，万万不可对他掉以轻心，因为若是个很平常的人，由内心的欢愉发出微笑后，笑的余韵必然会残留在脸上，慢慢地褪去。而那种不管在何时何地何种情况下，脸上的表情变化简直像按动开关一样，说来就来，说去就去的人，说明他极有心机，乃是需要加强防范的人物。

眉毛传递心理信息

眉毛的功用是保护眼睛，但它还能传递人心理行为的信息。人们的心情变化了，眉毛的形状也会跟着改变。从眉毛也可识人。眉毛的动作大致有五种表现：

1. 扬眉

当人的某种冤仇得到伸张时，人们常用“扬眉吐气”一词来形容这时的心情。当眉毛扬起时，会略向外分开，造成眉间皮肤的伸展，使短而垂直的皱纹拉平，同时整个前额的皮肤挤紧向上，造成水平方向的长条皱纹。扬眉这个动作，能扩大视野。但同时也要认识到，一个眉毛高挑的人，正是想逃离庸俗世事的人，通常会认为这是自炫高深的傲慢表现，而称为“高眉毛”。当一个人双眉上扬时，表示非常欣喜或极度惊讶，单眉上扬时，表示对别人所说的话、做的事不理解、有疑问。当我们面临某种恐惧的事件时，可以用皱眉来保护眼睛，也可以用扬眉来扩大视野，两者都对我们有利，但我们只能选择其一。一般的反应是：面临威胁时，牺牲扩大视野的好处，皱眉以保护眼睛；危机减弱时，则会牺牲对眼睛的保护，扬眉以看清周围的环境。

2. 皱眉

皱眉的情形包括防护性和侵略性两种。防护性的皱眉只是保护眼睛免受外来的伤害。但是光皱眉还不行，还需将眼睛下面的面颊往上挤，眼睛仍睁开注意外界动静。这种上下挤压的形式，是面临外界攻击、突遇强光照射、强烈情绪反应时典型的退避反应。至于侵略性的皱眉，其基点仍是出于防御，

是担心自己侵略性的情绪会激起对方的反击，与自卫有关。真正侵略性眼光应该是瞪眼直视、毫不皱眉的。最常见的皱眉，往往被理解为厌烦、反感、不同意等情形。

3. 耸眉

耸眉指眉毛先扬起，停留片刻，然后再下降。耸眉与眉毛闪动的区别就在那片刻的停留。耸眉还经常伴随着嘴角迅速而短暂地往下一撇，脸的其他部位没有任何动作。耸眉所牵动的嘴形是忧伤的，有时它表示的是一种不愉快的惊奇，有时它表示的是一种无可奈何的态度，此外，人们在热烈地谈话时，会做一些小动作来强调他所说的话，当他讲到重要处时，也会不断地耸眉。

4. 斜挑

斜挑是两条眉毛中的一条向下降低，一条向上扬起，这种无声语言，较多在成年男子脸上看到。眉毛斜挑所传达的信息介于扬眉与皱眉之间，半边脸显得激越，半边脸显得恐惧。扬起的那条眉毛就像提出了一个问号，反映了眉毛斜挑者那种怀疑的心理。

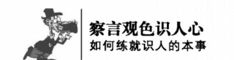
5. 闪动

眉毛闪动，是指眉毛先上扬，然后在瞬间再下降，像流星划过天际，动作敏捷。眉毛闪动的动作，是全世界人类通用的表示欢迎的信号，是一种友善的行为。当两位久别重逢的老朋友相见的一刹那，往往会出现这种动作，而且常会伴随着扬头和微笑。但是在握手、亲吻和拥抱等密切接触的时候很少出现。

眉毛闪动除了作为欢迎的信号外，如果出现在对话里，则表示加强语气。每当说话者要强调某一个词语时，眉毛就会很自然地扬起并瞬即落下。

打开眼睛这扇窗户

人们常说，眼睛是心灵的窗口，透过一个人的眼睛，可以看出此刻他在想什么。常见有人怀疑对方说谎话时，对他说："看着我的眼睛！"此时若对方没说假话，就会迎着挑衅者的目光看过去，反之就会目光躲闪，或干脆眼观别处，不予回答。因为一个人的眼睛不能掩盖心里的邪恶念头，心胸纯正，



眼神就清澈、明亮；心胸不正，眼睛就昏暗，有邪光。可见，从一个人的眼睛，可以清清楚楚地分辨一个人的品质高下，心术正邪。

孟子曾经指出，观察一个人的善恶，再没有比观察他的眼睛更好的了。因为眼睛不能掩盖一个人的丑恶。心正，眼睛则明亮；不正，则昏暗。听一个人说话时，注意观察他的眼睛，这个人的善恶能往哪里隐藏呢？

具体来说，观眼识人主要包括下列内容：

1. 眼睛闪闪发光，表明对方精神焕发，是个有精力的人，对会谈很感兴趣。

2. 目光呆滞黯然，说明这是个没有斗志而索然无味的人。

3. 目光飘忽不定，表示这是个三心二意或拿不定主意抑或紧张不安的人。

4. 目光忽明忽暗，说明他是个工于心计的人，如果此时他正在与人谈话则表明他已经听得不耐烦了。

5. 目光炯然，表明这是个有胆识的正直的人。

6. 主动与人交换视线的人，说明他的心地坦率。

7. 不敢正视或总是回避别人的视线，表明此人内心紧张不定或言不由衷，有所隐藏。

8. 在人们发怒或激动的时候，眨眼的频率就会加快。有时频繁而又急速的反应总是和内疚或恐惧的情感有关，眨眼也常被作为一种掩饰的手段。

9. 两眼安详沉稳，是内心沉稳有主见。两目敏锐犀利，生机勃勃是有朝气；目光清明沉静，但杀机内藏，锋芒外露，是有胆识之人，如射击者瞄准目标，一发中的。

10. 目光有如流动的水，虽然澄清却游移不一则常见于奸人。

11. 眼神清亮如水的清澈明澄，表示此人清纯、清朗、端庄、豁达、开明。

12. 眼神浊，如污水的浊重昏暗、昏沉、糊涂、驳杂不纯的状态，表示粗鲁、愚笨、庸俗、猥琐、鄙陋。

13. 两眼似睡非睡，似醒非醒，这是一种老谋深算的神情，目光总是像惊鹿一样惶惶不安，是深谋图巧又怕别人窥见他的内心的世界。

14. 如果谈话时，对方完全不看你，便可视为他对你不感兴趣或无亲近感。

视线的变化

仔细观察谈话者的视线，会有许多有趣发现。如果留意初次见面者观看自己的眼睛，可从中分出不同类型。不同的心理状态，会使眼睛产生变化。

1. 视线朝下是怯弱的证明

一般而言，视线略为朝下或一接触对方的眼睛就悄然地移开视线，是认为在年龄上或社会地位上，对方位于高位或认定其为强悍之人时，因而在谈话时多半会带有一种紧张感。

在这种场合，手、脚的动作或坐的方式，无形中会显得别扭，这种人多半是属于温和而内向的性格。

2. 视线往左右岔开是拒绝的表示

眼神往左或右岔开，有时表示排斥的心理或下意识中对对方不怀好感的象征。譬如，某男子向某女子搭讪，而女子对该男子没有好感甚至莫名地感到厌恶时，会自然地将视线往左或右岔开。

3. 笔直的视线是敌对的表示

牢牢地盯住某一点而凝视不动的眼神，具有非常深刻的意义。当受到严重的打击或带着强烈的敌对心理时，往往会出现这样的眼神。

4. 焦点不定是情绪不安定的表现

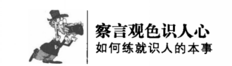
精神混乱或失去安定感抑或心不在焉时，会出现茫然呆滞的眼神。而对他人的谈话毫不关心时也会出现这种眼神。

5. 朝上的视线是自信的表现

谈话时视线略为上扬的人，通常对自己的地位或能力充满自信，性格也属于外向而强悍的类型。政治家通常会表现出这种视线。视线略为上扬的人多见于官员或公司高级主管。

瞳孔的变化

通过对一个人眼睛瞳孔变化的观察，我们可以了解其心理反应。看到很



喜欢的人或事物，瞳孔会异常增大；看到不喜欢的人或事物，瞳孔则会缩小，甚至会缩到针眼那么细小。一个正常的男人在看到裸体女人的图像时，他的眼睛会瞪得比平时大一倍。某些打牌的人当他发现对手的瞳孔放大时，他就会知道对手得了一手好牌。因为瞳孔不会撒谎，聪明的赌徒总是先用小金额下赌注，随后密切注视庄家的眼神反应。庄家屡次输钱却还不知秘密是怎么泄露的。这类情况表明人们很早就注意到心理活动和眼神、瞳孔的关系。古今文学家都爱用眼神来描述人的感情，如含笑的瞳仁、贪婪的眼光等都体现了眼睛与心灵的关系特别密切。

人在胚胎时，眼睛是大脑的延伸，后来随着发育分化，眼睛才移出颅腔之外。但实际上眼睛仍是大脑的一面镜子，心灵的窗口。医生常通过瞳孔这扇小窗窥视眼底的变化来诊断脑疾病。眼底的动脉硬化意味着脑动脉硬化，眼底视神经肿胀表明脑细胞水肿并间接提示脑子里可能长了肿瘤。

瞳孔又是生命机能的灵敏指示器。我们知道光线耀眼的时候，瞳孔会自动缩小，暗时又会开大。瞳孔对光的反应是由脑干控制的。脑干还同时管理着呼吸、循环、血压等最重要的生命机能的活动。如果瞳孔对光的反应变得迟钝或者丧失了，就表明脑干功能受到严重损害，同时也意味着生命机能即将停止活动。所以，医生诊视危重病人时。总要翻开眼皮看看瞳孔以判断生命机能是否受到了威胁。

科学研究表明：瞳孔变化最能反映内心世界的变化。凡在出现强烈兴趣或追求动机时，瞳孔会迅速扩大。据说，古代波斯的珠宝商人出售首饰时，总是根据顾客瞳孔的大小来要价的。如果一只钻戒的熠熠光泽能使顾客的瞳孔扩张，商人就将价钱要得高一些。

呈现在眼前的美味食品也会使人的瞳孔扩张，饥肠辘辘的人的瞳孔扩张得更大些，如果加上吞咽的动作，就构成了人们常说的那种“馋相”了。除了视觉刺激，其他感官接受的刺激也可以引起瞳孔的变化。当人聆听心爱的音乐时，或用舌头品尝美味食品时，另外恐怖、紧张、愤怒、喜爱、疼痛时瞳孔同样会出现扩大反应。厌恶、疲倦、烦恼时瞳孔则会缩小。可见瞳孔与心理关系十分密切。

总之，我们利用瞳孔变化的规律，就可测定一个人对某种事物的兴趣、爱好、动机及其对异性的爱慕与否等心理变化。瞳孔的放大或缩小完全是无意识的，也是难以掩饰的，所以眼神会透露内心的秘密。相爱的恋人彼此看

到一泓黝黑而闪射光亮的深潭，就会直觉地感到爱情有了回报，一或对方有求爱之意；倘若看到瞳孔缩小如针尖一般，就会感到彼此的关系出了问题。

鼻子的“表情”

鼻子动作轻微，但也能反映人的心理变化，就是说，鼻子也有“表情”。

在谈话中对方的鼻子稍微胀大时，多半表示得意或不满，或情感有所抑制。鼻头冒出汗珠时，表示对方心理焦躁或紧张；如果对方是重要的交易对手时，必然是急于达成协议。鼻子的形状像鹰嘴，尖向下垂成钩状，阴险凶暴，鹰鼻而眼深者生性贪婪不知足。鼻子的颜色整个泛白，显示对方的心情一定畏缩不前。鼻孔朝着对方，表示藐视对方，轻视别人。鼻子坚挺的人性格坚强，决定的事情一定要做到。摸着鼻子沉思，说明对方正在思考，希望有个权宜之计解决眼前的问题。

有位研究身体语言的学者，为了弄清这个“鼻子”的“表情”问题，专门作了一次观察“鼻语”的旅行。他在车站观察，在码头观察，到机场观察。他旅行了一个星期，观察了一个星期。由此得出两点结论：

第一，旅途是身体语言最丰富的表现区域。因为各种地区、各种年龄、各种性别、各种性格的人汇集在一起，而且都是陌生人，语言交流很少，但心理活动又很多，所以，大量的心态都流露于身体语言。他说：“旅途是身体语言的试验室。”

第二，人的鼻子是会动的。因此，鼻子是有无声语言的器官。他说，根据他的观察，在有异味和香味刺激时，鼻孔有明显的伸缩动作，严重时，整个鼻体会微微地颤动，接下来往往就出现“打喷嚏”现象。他认为，这些“动作”，都是在发射信息。此外，据他观察，凡高鼻梁的人，多少都有某种优越感，表现出“挺着鼻梁”的傲慢态度。关于这一点，有些影视界的女明星表现得最为明显。他说，在旅途中，与这类“挺着鼻梁”的人打交道，比跟低鼻梁的人打交道要难一些。

他的这次旅行观察，对于身体语言学，可能是个不小的贡献。

根据一位日本籍整容医生的临床经验：“某人一旦接受了隆鼻手术，以往本来属于内向性格者，常会摇身一变而为倔强之人。”

在一本小说中，有一段关于鼻子动作的描写。书中的男主角看到一位漂亮的小姐，为了显示他的与众不同的吸烟法，他向空中吐着烟圈，然后烟圈飘向那位小姐。小姐没说什么，只是伸手捂了一下鼻子。男主角便问道："你讨厌烟味吗?"那位小姐没有应答他，只是继续捂着鼻子。

其实，用手捂鼻子的身体语言已经表达出了她的讨厌情绪，遗憾的是，那吸烟者竟没看出来，反而去问一个不该问的问题。这样做自然要碰钉子。

另外，有的研究资料主张把用手捏鼻子的动作归为鼻子的身体语言，而不是手的身体语言。再就是，若某人仰着脸，用鼻孔而不是用眼睛"看"人，这跟用手捂捏着鼻子一样，是要表达反感的情绪。

在旅途中，碰到有这些姿势的人，尽量少打交道。譬如：请他人帮助做某件事情之时，倘对方做出用手摸鼻子的样子，或是用鼻孔对着你"看"，这应该视为他接受请求的可能性不大，或者说是拒绝的表示。

因此，跟讨厌的人迫不得已而交谈时，如果想尽快结束无谓的话题，不妨用手接二连三地摸鼻子。再加上不停地交换架势，或用手拍打物体之类的动作，也是其方法之一。另外，用手摸鼻子的行为，如果加上身体前屈的动作，则由该处表现出来的感觉也会有所不同。

头发的差异

1. 头发似钢丝，既粗硬，又浓密如刺

此人凡事必躬身而为，有气魄和有领导才能；但是，这种人却往往不懂得什么叫做"爱情"。

2. 头发粗而色淡，硬而且疏

这种人刚愎自用，喜欢驾驭别人，度量狭小，但有点小聪明。

3. 头发黑如墨，密如云，软如丝

这种人性好逸乐，度量宽宏，不耐劳苦，喜欢处处依附别人。

4. 头发虽柔软，却极稀疏

这种人喜欢出风头，爱与人辩论，好妄自尊大，做事情缺乏判断力，日常生活疏忽、健忘。

5. 头发浓密粗硬，却能自然下垂

这种人大多身体较胖，不大喜欢活动，细心多情，爱情专一。

6. 头发和胡须相连，又粗又浓

这种人多鲁莽，豪迈不羁，有侠义心，喜欢多管闲事，不拘小节。

7. 头发淡疏粗硬而不平

这种人思考力敏锐，天生有演说天才，能屈能伸，但爱占便宜。

8. 头发浓密柔软，自然下垂

这种人性情内向，喜沉思，有耐性，艺术家、科学家多出于此种发型的人。

9. 头发自然向内卷曲，如烫过一样

这种人性情暴烈，事事患得患失，事事猜疑，是“紧张大师”。

10. 发根曲缩，发尾平直

这种人多自以为是，有我无他，喜欢独断专行，没有通融心。

11. 脑后头发黑白交杂

这种人多愁善感，忽喜忽忧，喜欢自作多情，易患神经衰弱。



ChaYan GuanSe ShiRenXin



第三章 如何通过衣着识人

- ⇨ 人的第二层皮肤
- ⇨ 衣着与性格的关系
- ⇨ 透过衣装读人心
- ⇨ 服饰具有暗示作用
- ⇨ 服装传递的信息
- ⇨ 对服装的关心程度
- ⇨ 色彩与心理



人的第二层皮肤

“服装是人的第二层皮肤”，穿着打扮不仅反映一个人的修养、职业，同时也反映其个性与心理。

国外心理学家从服装的颜色、式样等选择上，分析了人的不同个性与心理如下：

1. 喜欢华丽服装

大多自我表现欲很强。假如华丽程度过分，就成了所谓的奇装异服。一般而言，穿着奇装异服者，除了自我表现欲极强外，大都有歇斯底里的性格，而且对金钱也有很强烈的欲望。

2. 喜爱朴素服装

多是顺应体制型的。这类人一般都有些固执，缺乏主体性。全身服装朴素，但却着重某一华丽装饰的人，虽属于顺应体制型，也拥有个性化的自我主张。他们常常想利用某些醒目之处来掩饰其他弱点，例如：对自己面容缺乏自信心的女子，会试图以穿迷你裙来转移别人的注意力，秃顶的男士则试图穿进口的高级皮鞋，来减低别人对其秃头的注意。

3. 对流行时装敏感

也是属于顺应体制型。这类人缺乏主见，对自己缺乏信心，别人穿什么，自己则随着别人而穿，藉着混在清一色的流行时装潮流中，掩饰自己的缺点。

有些人完全无视自己的爱好，仅是由于流行，便一味地追求赶时髦。这种人大都具有孤独感，情绪亦不稳定。

4. 对流行毫不在乎

属于个性强的典型。但也有些人由于种种原因，把自己关在象牙塔，惟恐被人“同化”，而失去自我。这种人不易与人相处或共事。

5. 穿着的服装无定型

其式样、颜色、质料变化无常，让人无法了解他的真正喜好的人，大多情绪不稳定，缺乏协调性，是一种潜意识中非常逃避现实的人。

6. 改变服装格调

本来一向穿着特定格调的服装，可是，突然之间却穿起了与以前格调完

全不同的服装来。这种人大多在物质或精神方面受到了新的刺激，情绪有所变化，或内心有了新的决定。

衣着与性格的关系

纽约大学的心理学教授彼得·罗福博士说：一个人的衣饰，不仅仅表露他的情感，并且可以显示出他的智慧来。同时，从他的衣着习惯，更可以透露出他的人生哲学和人生观。

罗福博士和他的助手，曾进行了多次测验。他们把学生分成两组：一组是衣饰华丽、极讲究打扮的；另一组是不修边幅、不注意衣饰的。罗福博士从对这两组学生的观察研究中，得出了一个结论，两组学生在性格上，有极大的差异。

衣饰华丽的一组，他们情感正常，富有自信心，对参加社会活动很有兴趣，非常喜欢交朋友，而且对异性能保持良好的友谊。而不注意衣饰的那一组，则不喜欢参加社会活动，不善于与人交往，性格内向，有自卑感。

哥伦比亚大学的心理学教授们也曾作过同样的研究。教授们指出：衣饰整洁者，无论如何总比不整洁者活泼爽朗得多。然而，物极必反，过分地追求打扮的人，他们的性格会有些不正常，他们在社会交往中会产生越轨行为。

美国著名的心理学家兼社会学家乔治·纳甫博士，就衣着和性格的关系，划分出了六种类型。

1. 智慧型

这种人头脑冷静，思想缜密周详。他要购买一件新衣服的话，一定会先考虑到它是否合体，衣服是否有特色，裁剪缝纫得是否精细结实和令人满意，因为他把衣服看成是他的财产的一部分。

2. 经济型

当他购买新衣服时，第一件事就是要先计算一下是否合算。为了贪便宜，他会去买处理品和清仓削价的衣服，还会去光顾旧货店，挑选自己所满意的衣服。

3. 唯美型

这种人常被唯美观念所支配，他在选购衣服时不求经济耐用，但求美观，

只要能穿上一件时髦的衣服，他就心满意足了。

4. 人道主义型

他买衣服没有目的，常会买下自己所并不需要的衣服。似乎他买衣服的目的是为了让服装店多做些生意。日积月累之后，他的衣柜和箱子里衣饰堆积如山，但适用者不多。

5. 政治家型

他所穿的衣服，特别注意款式图案，希望能给别人留下很好的印象。

6. 宗教家型

他喜欢款式简单的衣服，色彩朴实无华，保守而趋向拘泥，尽力避免虚饰。

彼得·罗福博士认为：讲究色彩和喜欢复杂的衣饰的人，个性比较讲实际，有自信心，但骄傲自满，爱支配他人，易于冲动，往往陷入虚荣的歧途。喜欢素色和简单衣饰的人，个性内向，生活朴实，温和淑静，但缺乏自信心，少有上进心，依赖他人的心理较强，遇事犹豫不决，难于做出什么成绩来。

透过衣装读人心

或者有许多人未曾料到，为了要穿上自己喜爱的衣服，包括颜色、质料，反而把自己毫无掩饰地坦露出来了。因为每个人所选购的衣服把自己的心理状态表现得坦露无遗。

1. 缺乏自信，喜欢争吵者

这种人穿着朴素，不爱穿华美的衣服，大多缺乏主动性格，对自己缺乏信心。希望对别人施予威严，借以弥补自己自卑的感觉。遇到这种人，最好不要和他们论理，因为越是自卑的人，越想掩饰自己的自卑，越会与人喋喋不休地争吵，以期保存剩下的一点点面子和尊严。这时候，我们可以大大方方地承认他的观点，使他感到我们的宽容大度，从而取得意想不到的效果。

2. 自我显示欲强，爱出风头者

在大庭广众之中，你可以发现某些人总是穿着引人注目的华美服饰，这种人大体上有强烈的自我显示欲。同时这种人对于金钱的欲望特别强烈。所以，当我们看到这类身着华服的人，或同事中有这样的人时，就能洞察到他

们的这种心理，多夸奖他们的服装服饰，满足其膨胀的显示欲是一个好办法，这种人就不会轻易刁难我们。

3. 有孤独感，情绪不稳定者

这种人平时爱穿着时髦服装，他完全不理会自己的嗜好，甚至说不清楚自己真正喜欢什么，他们只以流行为嗜好，向流行看齐，随着潮流走，没有主见。这种人在心底里常有一种孤独感，情绪也经常波动。

4. 想改变生活方式，也有逃避现实成份者

一位公司职员阿水，到目前为止一直穿戴固定式样与格调的西装。但有一天，他却改成了潇洒的夹克、鲜艳的长裤，带着完全不同颜色的领带来公司上班。从表相或精神方面说，阿水的内心必然受到了某种刺激，使他在想法上发生若干变化，所以，在他的深层心态里，通常怀有某种新的意思。同事们则好奇地问："你今天有什么事吗?""你遇到了什么问题?"对于这种突然改变自己服装嗜好的人，我们若想与他保持良好的关系，应当显得不当一回事儿，或者赞美他穿什么都很不错这类的话，相信他的心灵大门一定会向我们敞开，我们承认的态度比别人的质疑的态度要强，过不了多久他会靠近我们，与我们交流、谈心，说出他改变服装的原因。

5. 以自我为中心，标新立异者

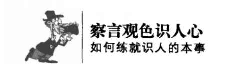
这种人对于流行的状况毫不关心，他的个性可以说是十分强硬，但这些人中的部分人是不敢面对外面的花花世界，而一味地把自己关在小黑屋里。这种人认为，如果跟别人同调，岂不是失去了自我?他们常常以自我为中心，经常弄得大家不欢而散。

6. 冷静对待流行，渐渐改变穿衣方式者

这种人情绪稳定，处事中庸，一般不会做什么越轨的事。他们理性多于狂热，不过于顺从欲望，也不盲从大众时尚。这种人比较可靠，值得结交，在公司里是一位优秀的员工。

服饰具有暗示作用

服饰可以含蓄地、间接地向他人提供信息，对他人的心理和行为产生影响。人们交流思想感情的主要工具是语言，但是当语言表达受到限制时，也



可以通过服饰来传递信息，利用服饰向他人做出暗示。接受者根据当时的情境能做出正确的理解。例如《围城》中的一段描写：

> 那天是旧历四月十五，暮春早夏的月亮原是情人的月亮，不比秋冬是诗人的月色，何况月亮团圆，鸿渐恨不能去看唐小姐。苏小姐的母亲和嫂子上电影院去了，佣人们都出去逛了，只剩她跟看门的在家。她见了鸿渐，说本来自己也打算看电影去的，叫鸿渐坐一会，她上去加件衣服，两人同到园里去看月。她一下来，鸿渐先闻着刚才没闻到的香味，发现她不但换了衣服，并且脸上唇上都加了修饰。苏小姐领他到六角小亭子里，两人靠栏杆坐了。他忽然省悟这情势太危险，今天不该自投罗网，后悔无及。

苏文纨追求方鸿渐，却不知道方鸿渐已经爱上了自己的表妹唐晓芙。在月圆的晚上，她有意邀请方鸿渐到她家，还特别梳妆打扮了一番，向方鸿渐暗示爱慕之情。方鸿渐察觉之后，又不好抽身离去，让苏文纨下不了台，所以“后悔无及”——不应该来。

法国前总统戴高乐在正式场合经常穿三件一套的西服，但是在 1961 年的一次电视讲话中他却换上了军装。原来是有人企图发动政变。关于政变的内幕，有些是不宜在公开场合披露的，这时总统受到了语言工具的限制，于是他利用军装暗示出形势的重要，广大观众不用听讲话内容就能理解他的用意，他用肩章和饰带向人民显示了自己的力量和决心。同话语本身相比，这身军装的含义更丰富，方式更巧妙，效果更强烈，作用更明显。

国家元首有时穿西装，有时穿军服，有时又着便装，这并不是偶然的事，他们是在利用服装传达意图。如摩洛哥国王哈桑二世有时穿长袍，有时穿西服。国民都能从中领会到他的意图，穿长袍时暗示他是宗教信徒们的领袖，穿西服时暗示他是一位当代的国家元首。

服饰具有直观性，它所包含的信息能够同时刺激接受者的视觉器官。不像讲话，说者要一句一句地说，听者要一句一句地听。因此，从传播的速度来看，服饰语比口头语言要快得多，暗示作用的产生比口语也来得快。

总之，服饰的暗示作用是十分重要的，我们应学会运用它。作为表达者要善于利用它，作为接受者要能及时正确地判断它，通过服饰来识人。

服装传递的信息

一个人穿什么服装能够传递其性格、爱好和心理状态等许多信息。“文化大革命”期间，人们大都穿灰蓝色、军绿，甚至打补丁的服装；而如今是西装领带、短裙、牛仔裤等样式各异的打扮。这个变化就能说明许多问题。就某个人来说，穿整套西装，系领带，显得庄重大方，很守规矩；着宽松上衣、牛仔裤，给人一种随便洒脱、不拘一格之感；衣装整洁，熨得挺括，说明此人细心谨慎；穿着脏乱、敞怀、卷裤腿，显得性情粗犷，大大咧咧；一身黑衣服，给人以冷静、肃穆之感；而样式新颖、色彩鲜艳的衣裙则洋溢着活泼多情的青春气息……这些信息传递还是极为粗略的。实际上，服装所传递的信息极为丰富，也极为具体细致，有时还事关重大。1945 年“8·15”以后，美军登陆日本。其统帅麦克阿瑟在会见上门拜访的日本天皇时，居然没系领带。仅此“语”，就充分显示了麦克阿瑟对天皇的态度是如何轻慢。对此，日本朝野一时大哗，反应强烈。

装束与性格、环境和心理状态有密切关系。《青春之歌》影片中女主角林道静有两种打扮，一种是她平时常穿的——淡青或藏蓝的旗袍、黑布鞋，配上齐整乌黑的短发与她淳朴、善良、娴静的性格十分协调，越发衬托出朴素而文雅的风度美；另一种是她以参加交际活动为掩护去散发传单时穿的——色彩鲜艳、高领紧腰的旗袍，一身珠光宝气，叫人一看就觉得与她的性格很不协调，感到别扭。马克思和恩格斯虽然志同道合、友谊深挚，但两人性格不同，装束也有很大差异。马克思的开阔、自由的性格反映在装束上比较随便；而恩格斯风度严谨、一丝不苟，他无论何时都是衣冠楚楚。

装束与环境也是如此。芭蕾舞演员身体半裸、穿着透明的薄纱裙在舞台上表演，给观众带来一种高雅之美；倘若穿上这种纱裙上街买东西，那就不雅观、不协调了。体操运动员穿着紧身的体操服，在墨绿的地毯上燕子一般飞翔，显示出一种矫健的美；倘若穿着紧身服去出席宴会，那就不成体统了。

服装传递人的心理最为具体而微妙了。西方研究者们发现，女人穿的裙子的长短同所在的国家与时代的经济状况密切相关。经济萧条时期，裙子较长；而到经济上升阶段，裙子变短。这种现象似乎使人难以理解，但从服装

揭示人的心理状态这种物体语言的功能上看，其奥妙就在于萧条时期人们总想显得阔气一些，暗示她们并不“穷困潦倒”；而到了繁荣时期，不必穿长裙显“阔”了。女人们为了灵活美观和适应快速的生活节奏便喜欢穿款式多样而新颖的短裙或超短裙。

对服装的关心程度

英国有句俗语：“衣冠楚楚是最好的介绍信”。可见由一个人的服装不仅可以看出职业，通常还可看出其身份与人格。

不论自己喜欢与否，人都需依附于团体才能生存，而且也必须表现合于组织的言行，所以服装当然也要配合自己的组织。

若我们只观察人在组织中的服装，有时并不容易看出一个人的个性，因为这些人已习惯于组织，渐渐失去了自我，当然无法由服装看出其独特的个性。

但我们如果仔细观察穿着类似的人，就可以发现，即使大家服装一致，还是有人注意小地方，例如领带、衬衫、袖扣、皮带、手表等配件，他们都会特别花一番工夫打点，例如穿以灰色或蓝色为基本色调的西装，他们就会不着痕迹地挑相同色调的领带来搭配。他们在工作场所必须穿制服，但却因特别有心，所以在不脱离团体的范围内配戴饰物，以便借此表现出自己的个性。

特别注重服装的人通常分几种类型。一种强调不特别引人注目，但佩戴具有个性的装饰；另一种则故意脱离组织的模式，特别对服装下功夫，令上司同事为之侧目。这种类型的人虽属于一个组织或团体，但归属意识较薄弱。

此外，有些人对服装特别用心，穿着打扮都不与工作场合相配合，强调流行，甚至连发型都讲究与服装配合。

但有另一种人，与讲究服装的人完全相反，毫不关心自己的服装，这种人当然有另一方面的问题。不太关心自己服装的类型，大都以中老年人居多，我们看他们的穿着，就可以知道，他们已不再存有升级的希望，只想在公司中过着安定、保守的生活，换句话说，他们已放弃积极为公司努力的心。

色彩与心理

经色彩学家的研究，给色彩赋予了不同的象征意义：概括起来说，红、橙、黄为暖色，可使人精神振奋，心情愉快，增强新陈代谢的作用；蓝、绿为冷色，起抑制、缓和感情冲动的作用。人们可以利用暖色来振奋人们的精神，增强生命力，提高生活兴趣，促进机体的新陈代谢，而利用冷色抑制与缓和感情的冲动，安定情绪，控制暴露，并用来对人进行心理治疗。心理专家认为色彩是“世界上最便宜的精神治疗师”，可见其作用不可忽视。相应的，从人们服装的颜色就可以透视其心理了。

专家们还认为每天必须看到以下七种颜色，才能使人生活得更快乐，以获得心理平衡。例如：

1. 红色

热烈、喜悦、果敢、奋扬。是活动的象征，能为你带来生命的活力，在生活中用块红色的毛巾、红色的电话机等等，都能使人活跃。食品中也应有一些红色来增加食欲，如红色的番茄、红辣椒、红苹果等。偏爱红色者，活泼、热情、大胆、新潮，对流行资讯感应敏锐，最容易感情用事；有强烈的感情需求，希望获得伴侣慰藉。缺点是浮夸、吹嘘，注重外表修饰，有追求物质欲望的倾向。

2. 橙色

能减少疲劳感，令人振奋。如果使用橙色的唇膏、橙色的围巾，可使你看来精神奕奕。在厨房和餐桌上使用橙色，使人有健康、明朗的感觉。

3. 黄色

光辉、庄重、高贵、忠诚。能够刺激创作灵感。使用在一些家具布或家庭摆设上，使人看来活泼明朗。如果穿着黄色衣服上班，能给人以醒目的感觉。偏爱黄色者，多个性积极、喜爱冒险，乐观、爽朗、喜欢结交朋友，是达观、乐天的社会型人物。

4. 绿色

健康、活泼、生气、发展。绿色是自然界中最常见的颜色，能使你精神获得安抚。如果用绿色来布置客厅，给人一种舒畅轻松的感觉。近乎黄色的

青绿色，给人以活力感，接近蓝色的深绿色，则给人安静平和的感觉。偏爱绿色者，多为严谨、安分、做事稳重，是值得信任的坚实派人物，感性方面较缺乏，经常不苟言笑，有耐心及实践能力，坚韧、认真、凡事按部就班，金钱使用也颇有计划性，能在稳定中发展事业。

5. 浅蓝色

幽静、深远、冷漠、阴郁。是一种和谐友善的颜色，当你情绪低落时，浅蓝色能给你受保护的感觉。偏爱蓝色者，多态度明朗、诚实。处事方式偏向中庸；做事颇有弹性，留有回旋余地。

6. 深蓝色

给人以平静安详感，所以用深蓝色做工作服，能使工作环境表现出冷静气氛。

7. 紫色

这是一种浪漫色调，能制造罗曼蒂克气氛。如果女孩子想使自己更富于吸引力，那么，不妨选择紫色的衣服穿穿看。偏爱紫色者，多谨言慎行，喜怒不形于色，许多内心的想法都深藏着，不愿表露出来。姿态优雅、富神秘气质、不擅长交际，给人冷漠、高傲的感觉；喜欢思索，很会压抑、控制自己的情感。

另外，黑色象征着沉默、神秘、恐怖、死亡；偏爱黑色者，与紫色略为相似，性格内向，心态阴郁，喜欢独行独往，希望保持独特的个人活动空间。

白色象征单调、朴素、坦率、纯洁；偏爱白色者，多个性开朗、单纯，泾渭分明，喜欢表露；生活中爱清洁，家居布置宽敞明亮，讲究个性特点。

灰色象征和谐、深厚、静止、悲哀；彩色象征杂驳、缭乱、绚丽、幻想。偏爱灰色者，缺乏毅力，性格怯懦、胆小，凡事依赖他人，没有自己的主见，容易受别人影响改变已经决定或承诺的事情。

ChaYan GuanSe ShiRenXin




第四章 如何通过言谈识人

⇨ 特性气质在言谈中的体现
⇨ 说话快慢的心理秘密
⇨ 话题反映兴趣思想
⇨ 言语变化与心理变化
⇨ 从言谈中看人的机智
⇨ 从言谈中看人的伪劣
⇨ 听懂言外之意
⇨ 听话知性情
⇨ 听声识个性



特性气质在言谈中的体现

人有不同特性气质，性情不一样，表现在言谈中也就差异很大。

1. 夸夸其谈之人

这种人侃侃而谈，宏阔高远却又粗枝大叶，不大理会细节问题，琐屑小事从不挂在心上。优点是考虑问题宏博广远，善从宏观、整体上把握事物，大局观良好，往往在侃侃而谈中产生奇思妙想，发前人之所未发，富于创见和启迪性。缺点是理论缺乏系统性和条理性，论述问题不能细致深入，由于不拘小节而可能会错过重要的细节，给后来的灾祸埋下隐患。这种人也不太谦虚，知识、阅历、经验都广博，但都不深厚，属博而不精一类的人。

2. 似乎什么都懂的人

这种人知识面宽，随意漫谈也能旁征博引，各门各类都可指点一二，显得知识渊博，学问高深。缺点是脑子里装的东西太多，系统性差，思想性不够，一旦面对问题可能抓不住要领。这种人做事，往往能生出几十条主意，但都打不到点子上去。如能增强分析问题的深刻性，做到驳杂而精深，直接把握实质，会成为优秀的、博而且精的全才。

3. 讲话温柔的人

这种人用意温润，性格柔弱，不争强好胜，权利欲望平淡，与世无争，不轻易得罪人。缺点是意志软弱，胆小怕事，底气不够，怕麻烦，对人对事采取逃避态度。如能磨炼胆气，知难而进，勇敢果决而不退缩，会成为一个外有宽厚、内存刚强的刚柔相济人物。

4. 说话平缓宽恕的人

这种人性格宏度优雅，为人宽厚仁慈。缺点是反应不够敏捷果断，转念不快，属于细心思考的人，有恪守传统、思想保守的倾向。如能加强果敢之气，对新生事物持公正而非排斥态度，会变得从容平和，有长者风范。

5. 速度快、辞令丰富的人

这种人知识丰富，言辞激烈而尖锐，对人情事理理解得深刻而精当，但由于人情事理的复杂性，又可能形成条理层次模糊混沌的思维。这种人做力所能及的工作，完全可以让人放心，一旦超出能力范围就显得慌乱，无所适

从。接受新生事物的能力强，反应也快。

6. 义正言直的人

这种人言辞之间表现出义正言直、不屈不挠的精神，公正无私，原则性强，是非分明，立场坚定。缺点是处理问题不善变通，为原则所驱而显得非常固执。但能主持公道，往往得人尊崇，不苟言笑而让人敬畏。

7. 喜欢标新立异的人

这种人独立思维好，好奇心强，敢于向权威说不，敢于向传统挑战，开拓性强。缺点是冷静思考不够，易失于偏激，不被时人理解，成为孤独英雄。可利用他们的异想天开式的奇思妙想做一些有开创性的事。

8. 满口新词、新理论的人

他们接受新生事物很快，捡到新鲜言辞就能在日常生活中运用，而且有跃跃欲试、不吐不快的冲动。缺点是没有主见，不能独立面对困难并解决之，易反复不定，左右徘徊，比较软弱。如能沉下心来认真研究问题，磨炼意志，无疑会成为业务高手。

9. 抓住弱点攻击对方言论的人

这种人言辞锋锐，抓住对方弱点就严厉反击，不给对方回旋的机会。他们分析问题透彻，看问题往往一针见血，甚至有些尖刻。由于致力于寻找、攻击对方弱点，有可能忽略了从总体、宏观上把握问题的实质与关键，甚至舍本逐末，陷入偏执与死胡同中而不能自拔。

说话快慢的心理秘密

虽然，说话的快慢系由本人的气质或性格而来，这可以说是说话者本身所具有的条件特质。但从突破心理学的观点看来，真正成为问题关键所在者，是某人的说话方式突然地异于寻常，那么，在这种情况之下，我们应该如何探测对方的心理秘密？

例如某人平时能言善辩，现在突然结结巴巴地说不出话来。相反的，某人平时说话没有一点要领，东拉西扯，或者是属于木讷型的人，但是，现在突然滔滔不绝地说出一大堆话，这时候，我们一定得注意这两种人到底怀有什么动机？因为前后的说话方式表现不同，一定事出有因，千万不可等闲

视之。

一般说来，如果对于某人心怀不满，或者持有敌意态度的时候，许多人的说话速度变得很迟缓，而且稍有木讷的感觉。相反的，如果有愧于心，或者有意要撒谎时，说话的速度自然会变快起来，这是人之常情。

有一次，笔者参加一家电视公司的座谈会，当时有一位评论家说："如果男人带着浮躁的心理回到家里时，大体上都会在妻子面前滔滔不绝地说个不停。"笔者乍听之下，心里立刻有深得吾心的感觉："你说的一点儿也不错，从心理学的观点说，这是很有道理的。"

因为在正常的情况下，一般人的深层心理中，如果怀有不安或恐怖的情绪时，说话的速度会变快。他总希望藉着快速的谈吐，将自己内心潜伏的不安，或恐怖得到解除。可惜，这时候，因为没有充实的时间可以冷静地反省或考虑，所以，谈吐的内容十分空洞，倘若碰到慎重与精明的人，马上就可以看穿他内心的动摇状况。诸如此类的例子，真是多得不胜枚举。

如果有人平时沉默寡言，但在某种状况下，他居然不大自然地能言善辩起来，那么，他内心里一定隐藏着某种不能向外人道的秘密，这种猜测不会与事实相差太远。

有一次笔者跟一家报社的总编辑在电话里谈话，本来，这位总编辑的谈吐向来都是非常缓慢的，但是，这次谈话的声音却很大，而且滔滔不绝地说个没完。真是令人疑惑万分。待谈话告一段落之后，笔者忍不住问他："你今天有点儿奇怪，谈话的态度完全异于往日，这到底怎么回事啊?"对方马上默默不语，隔了一会儿，这位总编辑才吐了一口气说："老实告诉你吧！由于工作调换的关系，我似乎做错了什么事。"对方说完之后，又开始恢复了往常慢吞吞的谈话方式，可惜，我在电话里看不见他脸上的表情，否则，他说话的表情必然会给我留下深刻的印象。

话题反映兴趣思想

从一个人所谈论的话题可以反映出他的兴趣思想，我们可以此识人。

1. 有些人的话题太偏重自己、家庭或职业的事情，是一种自我意识的倾向，也是自我中心主义者。

2. 有些人非常想要探听对方的真相，这是有意明白对方的缺点，期待能进一步控制对方的意思。

3. 有些人对于别人的消息传闻特别感兴趣，这种人很难获得真正友谊，所以，他内心非常孤独。

4. 有些女性虽然远离少女期，但也常常喜爱谈论“恋情”或“爱情”的事情，这表示在她内心也隐藏着性欲不满的事实。

5. 有些人会愤愤不平地埋怨待遇低微，其实，有很多人因为对工作不热心，才会将这种内心的动机转化在待遇低微的借口上。

6. 有些人不断谴责上司的过错和无能，事实上是表示他自己想要出人头地的意思。

7. 有人借着开玩笑，而常常破口大骂，或者指桑骂槐，这是有意将积压内心的欲求不满，设法爆发出来的心声。

8. 喜欢在年轻人或部属面前自吹自擂的人，乃是不能适应职务，或者赶不上时代潮流。

9. 有人根本忽视别人的谈话，而喜欢扯出与主题毫不相干的话题，这种人怀有极强的支配欲与自我显示欲。

10. 有人一直谈论会场的话题，而不喜欢别人来插话，这表示他讨厌自己屈居在别人的控制之下。

11. 有人把话题扯得很离谱，或者不断改变话题，这是表示他的思考不够集中，以及不懂得逻辑性的思维方式。

12. 有人不愿抛出自己的话题，反而努力讨论对方的话题，这种人怀有宽容的精神，而且颇能为对方着想，不失为坦荡荡真君子。

13. 极端避免谈到性问题的女性，有时候对于性问题反而怀有浓厚的兴趣和关心。

言语变化与心理变化

对于心口不一的人，如果仔细注意观察，一定可以发现他有某些不自然之处。因为一方面人容易以言语欺瞒施诈，另一方面却也较容易从言语表现出他的情感或心理意向。所以识人术就是借观察言语的种种微妙变化，以捉

摸其情感与心理。

1．平日寡言，变得能言善辩时

这是常见的现象，任何人在欣喜、快乐时都会比平日话来得多。然而，没有明显的原因，却突然变得能言善辩，多半是内心不安或有所波动，惟恐对方看出而伪装出的逆向行为，也就是说将自己不愿触及的话题，尽量转换成无关的话题。而且，有时会因心中的不安及波动，说些不必要的逞强话，自设防线来掩饰自己的情绪并借以宽解。这种寡言变得善辩的情形，其内心的不安，必然容易转变成其他行为如生理、表情的变化。

2．恭敬谨慎的措词与讽刺挖苦

如果一反常态地说话过于谦卑，或以讥讽的口吻说话，那便是心中蕴含敌意与反感的缘故，这也是一种因敌意、反感而表现出的逆向行为。如果无法明白地把这些情感表露出来时，无意中就会表现出足以拉开彼此距离的态度，或者掺杂讥讽、挖苦而表露出攻击性。

此时，还应观察其他变化，例如眼睛：和善的目光消失，而增加了些许锐利的眼神；笑声失去自然的，表情也变得生硬。

3．争先说话、辩解

有种人时常不顾对方未将话说完，便抢话说明或辩解，这种人大多较为胆小，不断为心中的愧疚或秘密是否会被揭穿而感到不安与焦躁。惟恐对方发生怀疑，便抢着说话，设立防线来辩解，这是想尽快脱离不安感的心理表现。因此，在怀疑对方有如此心态时，须不露痕迹，不要显露出你的注意，应随声附和对方的论调，这样一定能使对方渐渐安心、恢复平静。而特别胆小的人，还可能在其他方面有所变化，如眼神因害怕而闪烁不定，言行举止也会变得慌张失措。

4．亵猥的话题及下意识的逃避

当犯罪人站在犯罪现场时，总会装作若无其事地看着刑警进行搜索。还有的肇事逃逸者会大胆地回到现场混进人群之中。和这种心理相同，有人在某些场合故意说些亵猥的话，直截了当地说出他人避而不谈的话题。因为他意图自行发掘自己最恐惧的不安根源，借以使紧张和不安的心理获得舒解。这种人往往是大胆地脱口而出，或出人意外地胡言乱语，总之就是语不惊人死不休，而其言语有真有假，若要以识人术谨慎探讨其内容，必可发现问题的关键。

另一方面，也有人为了尽量避免心情不安，而避开某些话题或场合，若触及此人下意识所敬而远之的话题，并固执地不肯罢休，则此人的反应就会因而更显得焦躁不安，例如：挪开视线、或垂下双眼、交叉双腿、不断吸烟。

5. 赞成或附和

平常并不太附和你说话的人偶尔也会过于迎合、赞同，这种人绝非大意或漫不经心，必定有其目的，只因为目前形势不宜反对你，就暂时随时附和、极力赞成。然而，在他内心可能有着不容拒绝的条件及暗藏的诡计。总之，识破这种附和或迎合，是非常需要的。

从言谈中看人的机智

与人交谈时，如果大家见解相同或相近，就如山水流向大河，彼此非常融洽。如果意见相反，争了几句就负气而去，或者彼此模棱两可，谈得不冷不热，不亲不近，渐渐地尴尬而散。

善于与人交谈的人，当发现彼此观点相悖时，会立刻转换话题，用巧妙的方式不断试探，或采用迂回战术，逐渐找到对方感兴趣的话题，慢慢地回到主题上去。这种人富于机智，容易得到大家的好感，而且意志坚定，善于思考和察颜观色，千方百计去实现自己的计划，敢说敢做，且有力量坚持到成功。他们用心智在做事，适合担任社会职务。

不善于与人交谈的，说话往往处于被动位置，公式化的一问一答，或者说些模棱两可的应酬话。一旦说到他感兴趣的话题，立刻变了一个人似的，滔滔不绝，侃侃而谈，语若滚珠，甚至会激动起来，仿佛于寂寞山中遇到知音。听者也能从中得到许多有用的东西。这类人对生活有激情，苦苦钻研自己的兴趣所在，会成为某一领域的专家。不喜欢热闹地方，而爱清静自处，生活欲望也比较清淡，适合于搞研究工作。

一家美国工程顾问公司的领导高先生，长得一表人才，学有专精，并且是留学德国的博士。论策划，他的创意受人赏识，论专业修养更是不可多得的人才，只是在领导统率方面，常让部下有阳奉阴违的情况产生。

以容貌来看，高先生轮廓长得很好。但精神面貌欠佳，经常睡眼惺松的样子，且有轻度的口吃，声音单薄没有尾音，语音飘忽不定，说话口气不够

肯定，跟本身魁梧的身材根本不成比例。

而另一位上级其貌不扬，身材短小，虽然没什么学历，据说早年是干“黑手”起家的。可是他双目炯炯有神，声如洪钟，在公司里“一呼百应，盛气逼人”，反而成为公司董事会内一致看好的对象，前途相当光明。

正如古书中说的“求全在声”，即一个人如果外形五官好，精神、魄力以及声音都要跟得上，甚至一个人的五官外形较差，在精神、魄力、声音各方面具有好的素质的话，反而可以弥补容貌上的缺失。反过来说，如果容貌外形很好，但声音较差、较弱，其福缘往往大打折扣。所谓“牡丹配绿叶，相得益彰”，如此才算是一个理想的好相貌，这就是求全在声的道理。

三国诸葛亮辨识姜维，同样是通过姜维的言谈来认识的，通过与之交谈，察其胆识。姜维投奔诸葛亮后，诸葛亮与之谈话，从各方面考察其德才，甚赏识其人，此时姜维才二十七岁，就封他为阳亭侯，认为他忠勤时事，思虑精密。诸葛亮对姜维评价说：“考其所有，永南、季成诸人不如也。其人，凉州上士也。姜伯约，既有胆义，深解兵意。此人心存汉室，而才兼于人，毕教军事，当遣诣宫，觐见主上。”姜维后果如诸葛所料，“心存汉室，而才兼于人”。诸葛亮观言识人的本领可谓上乘。

从言谈中看人的伪劣

1. 华而不实者

这种人口齿伶俐，能说会道，口若悬河，滔滔不绝。乍一接触，给人的印象相当好，以为是一个知识丰富，又善表达的人才。但是，必须要分辨他是不是华而不实。华而不实的，往往善于言谈，而且能将许多时髦理论、名词挂在嘴上，迷惑许多识辨力差、阅历浅的人。其实，这种人看起来吹得天花乱坠，实际对任何一件事都说不到点子上。

颜蕙庆是北洋军阀政府的外交部长，其为人手段圆滑，辩才甚佳，颇有外交家的风度。有一外国记者曾对颜蕙庆独家采访了一个小时，颜说话的时间足足有四十五分钟，口如悬河，侃侃而谈，记者对此非常满意，以为肯定可以做一长篇通讯。等到他回家伏案起稿时，却想不出颜究竟说的是什么，因为颜说话东一段西一段七拉八夹，庄谐并杂，虽然讲了四十五分钟，然而

却是言之无物。

2. 貌似博学者

这一类人多少有一些才华，对各门各类知识也不能说完全不懂，只不过是泛泛而谈。博而不精，看似博学多才，实则不能胜任某样具体的工作。貌似博学者根源在于也学过一些知识，兴趣爱好都还广泛，但因为自恃聪明，或因一知半解，或学习条件与环境的限制，终未能更上一层楼，去学习更精专、更广博的东西。等到学习的黄金年龄一过，虽有学习提高的愿望，但已力不从心，最终学识水平也没有进步。或者即使有这样那样的深造环境，由于意志力的软弱，也只能得到一些新知识的皮毛。如果这种人是自身命运的悲剧，还不至为害，尚可谅解。如果以貌似多学而招摇撞骗，就值得识人者警惕。

大军阀韩复榘是个大老粗，他不善讲话，却又喜欢讲话，讲出来的话常常令人忍俊不禁，啼笑皆非。有一次他到济南一所学校给学生作报告，他上台说："同志们，老头子们，老太太们，大学生们，二学生们，三学生们，大姑娘们，你们好，俺也好，我们大家都好。今天天气很好，俺十二万分高兴。俺今天特地从山东赶到济南来。俺是没有啥文化的，是从枪杆子里爬出来的，与你们相比，犹如鹤立鸡群。今天人来得真多，大概到了四分之五，没有来的请举手。今天俺讲的报告有四个问题。第一个问题，俺不讲你们也懂，第二个问题，俺讲了你们也不懂，第三个问题你们和俺都不懂，所以只讲第四个问题，什么是三民主义。所谓三民主义就是'三民'加个'主义'。因为一民主义太少，二民主义不够，四民主义太多，三民主义正好。再讲一下蒋委员长提倡的新生活运动，说什么走路靠左边走，俺第一个不赞成。都靠在左边走，马路右边空着干什么？你们说，这不是浪费吗？"

3. 不懂装懂者

不懂装懂的人，生活中着实不少，成年人更是如此。这完全是因为爱面子，怕人嘲笑。如果在技术上不懂装懂，就会带来巨大的损失。有的人不懂装懂是为了讨好某人而拍马屁。有的人不懂装懂是因为形势所迫或虚荣心作祟，如果因前者而为之，不过是权宜之计，如果是因后者而为之，那么，露出马脚之后就更没有脸面可言了。

传说李鸿章在赴英国女皇为他举行的晚宴时，席间咳嗽，就随手取一只盛香槟酒的小玻璃杯，将痰吐于其中，在座的人无不惊讶。在喝咖啡时，因

为咖啡太热，就倒在小碟内，一口一口从容呷之，在座的贵客无不对他嗤之以鼻。还是作为主人的女皇聪明，唯恐这位中国客人面子上过不去，就也学李鸿章的样子，把咖啡倒在小碟内，陪着李鸿章喝。

4. 滥竽充数者

这一类人有一定的生活经验，知道如何明哲保身，维护个人利益，总是在别人后面发言，讲大家已讲过的观点和意见。如果善于将之整理成自己的东西，也是一种艺术，不仅没有抄袭之嫌，反而会成为精辟的见解。这类人如果只求混碗饭吃，倒无大碍，支使起来也容易，让他朝东他就不敢向西，属于那种既没本事也没脾气的人，其能力低下、性格懦弱倒值得同情。这种人在平时与人交谈中也是如此，既不敢得罪张三，又不敢驳斥李四，更不可能主动与人争辩。没有主见，即便有，也没有勇气公布于众。但用人者要小心图谋不轨的人伪装成这种人，因疏忽大意而酿成祸害。

5. 避实就虚者

这类人有一丁点才干，但总嫌不足，用一些旁门左道的办法使自己处在了某个位置，平时完成什么任务都是让手下代劳，自己坐享其成。当面对实质性的挑战时，比如现场办公，因无法蒙混过关，就很圆滑地采用避实就虚的技巧处理。其实，这也算是一门技术，不过，为人还是脚踏实地稳当些好。这种人在交谈当中，一涉及到实质性的问题，总是支支吾吾，含含糊糊，环顾左右而言他，或话在喉咙管里打转，不敢拍板表态，惟恐出什么乱子而牵扯到自己。这种人当副手还差强人意，可利用其喜好装聋作哑、装疯卖傻的特点来融洽、缓和同事之间和上下级之间的人际关系。如果作为一把手就会让许多机会溜走，给事业带来损失。

6. 鹦鹉学舌者

鹦鹉既无人的思维，又无鸟的歌喉，只能学人的话语。鹦鹉学舌者自己本身没有什么思想见解，听到别人的理论后，就转过来另向他人宣扬，也不注明出处，俨然是自己深刻思考的结果。不知情者往往会为之佩服、倾倒。这种行为是口头上的剽窃，因无凭无据，法律对此也无能为力，所以就大行其道。但这种人的模仿能力很强，用人者可利用这一点为己所用。而聪明者善于从模仿中发现、总结自己的东西，既而走向独创。任何作家小时的第一篇作文都是从模仿开始的。模仿本身并不可耻，要记住，模仿只是手段，而非目的。

关于模仿，有两个小笑话。

某外国人，说话口吃。有一天被邀请到一大学演讲，随身带了一翻译，上台后第一句话是："To……To……To－day""今……今……今天。"翻译竟将口吃的特点都翻译出来了。座下学生听了，莫不捧腹大笑。

一南方人初到北方，一天到一小面铺吃面，听到旁人都这样喊："老板，来碗面条儿！"他怕别人瞧不起，也学着旁人的声调，喊道："来碗面条啊，儿！"

听懂言外之意

在交际场合里，别人说的话，可能有很多种意义，没有什么有意的，也许是不知不觉的透露。遇到这样的情况，你就要有很强的听力，才能够察觉隐含的讯息，然后你就要找出那讯息的含义来。

有人走进你的办公室，然后对你说道："我快要累死了！昨天、前天，和大前天晚上，我都加班到十点钟才回家，我真的是累坏了！"你身为经理，听了那个人说的话，决定要找出隐含的讯息，也许很可能有其他讯息，是你应该知道的。

那个人想要传达的弦外之音可能是这样的："我实在需要别人帮忙，我知道公司雇用我做这个工作，是希望我自己一个人做，我担心的是，如果我对你说我需要帮忙，你会认为我没有替你做好工作，所以，我不想直接说出来，我只是告诉你，我现在的工作份量太重了。"

另一个隐含的讯息可能是这样的："上一次你评估我工作成效的时候，提起工作态度的问题来，并且还说希望每个人都更加努力工作，现在我只是想让你知道，我正在照着你的指示去做。"

还有一个隐含的讯息可能是："我有点担心，怕保不住工作，遭到公司辞退，所以我希望你知道，我是个多么克尽职责的职员。"

还有一个隐含的讯息是："我希望你拍拍我的肩膀，希望你这位上级主管对我说：'我知道你工作很努力，我非常欣赏你的工作态度。'"

你应该能找出来"我实在是快累死了"这句话背后，隐含着什么样的讯息。

倘若想要传达的隐含讯息没有人注意听，很容易就会给忽略掉，下一次再有隐含的讯息，就会以无可奈何的态度表达出来。职员向老板或人事室申诉的原因，可能就不再是真正的因素。有个职员要辞职离开公司，说是对薪资待遇不满意，也许这个职员所说的理由并不完全是假的，但可能并不是真正的原因。真正的原因要从隐含的讯息中去发掘，可能是觉得在那公司工作，没有什么前途，或者是升迁渠道不畅通。那个职员也许没能得到肯定的回馈，但是又不好说出来，所以只好找个比较好说的原因来说，但那却不是他真正想要说的。

通常员工谈起待遇的问题时，真正代表的意思是，工作环境太差，或者是很讨厌那个老板。从调查报告中可以看得出来，抱怨薪资不够高的员工离职后，后来另谋他职所找到的工作，领得的薪水其实更少；但是，新公司似乎能给予较多晋升的机会。或者是，在新的工作环境里，会比较快乐。

传递隐含讯息的方向，并不只限于由下往上，也可能是由上往下，有些员工就擅长于听取并分析上级传递下来的隐含讯息。

雷斯特是一家大型制造厂的经理，有一次雷斯特告诉我们，开会的时候，雷斯特的老板往往不会说出真正希望做的是什么。不过，雷斯特学会了从老板说的话中，探听出隐含的讯息来，老板的意思也许是辞掉某个员工，或者是希望非正式地开始执行某一项方针。

基本上，这和政府行政工作与政治界的活动中，所发生的事情没有两样。譬如说，总统的幕僚认为，观察到总统的意向，就照着去做，这也是同样的情形。

这些人有时候做对了，有时候做错了。有时候，老板是故意这样做，如果后来进行的结果的确很成功，功劳就是老板的。万一后来事情出了差错，老板可以说完全不知情，由其他人来当替罪羔羊。下面的职员误解了老板的言外之意，就会被人认为“拟定错误的决策”，或是“判断力太差”。相反，在这方面做得很好的职员，就会受到上级重视，不论是在商界或政界，都能晋升得很快。

我们并不是想建议你，分析每个人所说的话，看看有没有言外之意。我们想建议的是，善于识人，就会听取弦外之音，这是听人说话的技巧之一，如果你能了解并且善于利用的话，不仅对你有利，也对你每天所必须接触的人有利。

听话知性情

俗话说“缄口以自重”、“祸从口出”，从人的口可以看出人的胸怀和性情。在人际交往中，各式各样的人都会遇到，有的人口若悬河，夸夸其谈，有的人喜欢探人隐私，搬弄是非。最受欢迎的往往是那些踏踏实实工作，实实在在做人的人。无怪乎姜育恒的一曲《沉默是金》引起众多歌迷的共鸣呢。

南北朝时，贺若敦为晋的大将，自以为功高才大，不甘心居于同僚之下，看到别人做了大将军，惟独自己没有被晋升，心中十分不服气，口中多有抱怨之词，决心好好干它一场。

不久，他奉调参加讨伐平湘洲战役，打了个胜仗之后，由于种种原因，反而被撤掉了原来的职务。为此他大为不满，对传令史大发怨言。晋公宇文护听了以后，十分震怒，把他从中州刺史任上调回来，迫使他自杀。临死之前他对儿子贺若弼说：“我有志平定江南，为国效力，而今未能实现，你一定要继承我的遗志。我是因为这舌头把命都丢了，这个教训你不能不记住呀!”说完了，使拿起锥子，狠狠刺破了儿子的舌头，让他记住这个教训。

有人说舌头上没有一根骨头，却是世界上最硬的东西。莫说说话的内容，就是说话时使用的语调、声音，往往也会给人带来意想不到的结果。

明成化时，兵部左侍郎李震业已三年孝满，久盼能升至兵部尚书。恰好这时兵部尚书自圭去职，机会难得。不料朝廷命令由李震的亲家，刑部尚书项忠接任。满怀希望的李震大为不满，对他的亲家埋怨说：“你在刑部已很好了，何必又钻到此?”过了些天，李震脑后生了个疮，仍勉力朝参，同僚们戏语说：“脑后生疮因转项。”仍然汲汲于功名，不死其心。其实李震久不得升迁，原因是因为他素患喉疾，每逢奏事，声音低哑，为宪宗皇帝所恶。与李震一殿为臣的鸿胪寺卿施纯，声音洪亮，又工于词令，在班行中甚是出众，宪宗对他很欣赏。

诚然，仅凭声音便肯定或否定一个人，实在不是高明之举。但通过与人对话，观其声，辨其人，还是有一定的科学性和实用性的。

我们将通过下面几点告诉您从言识人的方法：

1. 在正式场合中发言或演讲的人，开始时就清喉咙者，多数人是由于紧

张或不安。

2. 说话时不断清喉咙，或变声调的人，可能还有某种焦虑。

3. 有的人清嗓子，则是因为他对问题仍迟疑不决，需要继续考虑。一般有这种行为的人男人要比女人多，成人比儿童多。儿童紧张时一般是结结巴巴，或吞吞吐吐地说“嗯”、“啊”，也有的喜欢习惯性地反复说：“你知道……”

4. 故意清喉咙则是对别人的警告，表达一种不满的情绪，意思是说如果你再不听话，我可要不客气了。

5. 口哨声有时是一种潇洒或处之泰然的表示，但有的人会以此来虚张声势，掩饰内心的惴惴不安。

6. 内心不诚实的人，说话声音支支吾吾，这是心虚的表现。

7. 内心卑鄙乖张的人，心怀鬼胎，因此声音会阴阳怪气，非常刺耳。

8. 内心平静声音也就心平气和。

9. 内心平顺畅快时，就会有清亮和畅的声音。

10. 内心渐趋兴奋之时，就有言语偏激之声。

11. 心中疑惑不定的人说话总是模棱两可。

12. 善人话不多；浮躁的人喋喋不休；诬蔑好人的人闪烁其词，丧失操守的人说话吞吞吐吐；要叛变的人说话总是带几分愧色。

掌握透声识人的方法，有助于我们对想要了解的人做出一个全面的判断和评价。更重要的是，掌握了这些要领对我们的人际交往很有帮助。

听声识个性

“声音”给对方留下强烈的第一印象。有些人的声音轻缓柔和；有些人的声音带有沉重威严感。人们往往根据声音所获得的印象去识人。

声音的确会表现性格、人品，有时也是预测个人前途的线索。从脸部表情、动作、言词用语而无法掌握心态时，往往可从声调去揣摩其喜怒哀乐情绪变化。

1. 高亢尖锐的声音

发出这种声音的女性情绪起伏不定，对人的好恶感也极为明显。这种人一旦执着于某一件事上时往往顾不得其他。不过，通常也会因一点小事而伤

感情或勃然大怒。这种人会轻易说出与过去完全矛盾的话，且并不引以为借。

声音高亢者一般较神经质，对环境有敏感的反应，如房间变更或换张床则睡不着觉。富有创意与幻想力，美感极佳而不服输。讨厌向人低头。说起话来滔滔不绝常向他人灌输己见。面对这种人不要给予反驳，表现谦虚的态度即可使其深感满足。

男性中发出高亢尖锐声音者，个性狂热，容易兴奋也容易疲倦。这种人对女性会一见钟情或贸然地表白自己心意，往往会令对方大吃一惊。

高亢声音的男性从年轻时代开始即擅长发挥个性而掌握成功之运，这也是其特征之一。

2. 温和沉稳的声音

音质柔和声调低的女性属于内向性格，她们随时顾及周遭的情况而压抑自己的感情。同时也渴望表达自己的观念，因而应尽量让其抒发感情。

这种人具有同情心，不会坐视受困者于不顾。属于慢条斯理型。上午往往有气无力，下午变得活泼也是其特征。

男性带有温和沉着声音者乍看上去显得老实，其实有其顽固的一面，他们往往固执己见绝不妥协，不会讨好别人，也绝不受他人意见所影响。

作为会谈的对象，这种人刚开始难以相处，但他们却是忠实牢靠的人。

3. 沙哑声

女性发出沙哑声通常较具个性，即使外表显得柔弱也具有强烈的性格。虽然她们对待任何人都亲切有礼，却难以暴露自己的真心，令人有难以捉摸之感。她们虽然可能与同性间意见不合，甚至受人排挤，却容易获得异性的欢迎。她们对服装的品味极佳，也往往具有音乐、绘画的才能。面对这种类型的人，必须注意不要强迫灌输自己的观念。

男性带有沙哑声者，往往是耐力十足又富有行动力的人，即使一般人裹足不前的事，他也会卯足劲往前冲。缺点是容易自以为是，而对一些看似不重要的事掉以轻心。

具有这种声质者，会凭个人的力量拓展势力，在公司团体里率先领头引导众人。越失败越会燃起斗志，全力以赴。这种声质者中屡见成功的有政治家、文学家、评论家。

4. 粗而沉的声音

发出沉重的有如自腹腔而发出声音的人，不论男女都具有乐善好施喜爱

当领导者的性格。喜好四处活动而不愿静候家中，随年纪的增长，体型可能会变得肥胖。

女性有这种声音者在同性中间人缘较好，容易受到众人信赖，成为大家讨教主意的对象。这种人是最好相处的。

有这种声音的男性通常会开拓政治家或实业家的生涯，不过，其感情脆弱又富强烈正义感，争吵或毅然决然的举止会令其日后懊悔不已。这种人还容易比较干脆地购买高价商品。

这种类型的人不论男女均交友广泛，能和各式各样的人往来。

5. 娇滴滴而黏腻的声音

女性发出带点鼻音而黏腻的声音，通常是极端渴望受到众人喜爱的人。这种人往往心浮气躁。有时由于过多希望博得他人好感反而招人厌恶。

如果是单亲家庭的孩子，则表明内心期待着年长者温柔的对待。

男性若发出这样的声音，多半是独生子或在百般呵护下长大的孩子。这种人独处时感到非常寂寞，碰到必须自己判定事物时会感到迷惘而不知所措。他们对待女性非常含蓄，绝不会主动发起攻势。若是一对一地和女性谈话时，会特别紧张。因此这种人在他人眼中显得优柔寡断。

ChaYan GuanSe ShiRenXin



第五章 如何通过动作识人

- ⇨ 头部动作
- ⇨ 眼部动作
- ⇨ 嘴部动作
- ⇨ 肩部动作
- ⇨ 胸部动作
- ⇨ 背部动作
- ⇨ 腰部动作
- ⇨ 腹部动作
- ⇨ 腿部动作
- ⇨ 脚部动作
- ⇨ 臂部动作
- ⇨ 手部动作
- ⇨ 腕部动作



头部动作

在我们观察别人的动作进行识人时，首先入目的是人的头部动作。这不仅是因为头长在整个身体的最上面，最显眼，更重要的是头部动作所传递的信息最多。

1. 头部姿势

在不同的场合，由于人们的情绪和态度不同，头部姿势也有明显的不同，并且随着情绪和态度的变化而变化。因此，从头的姿势可看一个人对别人和社会的态度。头部姿势可以概括为四种：直竖着的头，斜偏着的头，向下低的头和用双手在脑后反托着的头。

直竖着的头的姿势的含义是“不偏不倚”。在中国古代哲学中，有“不偏不倚谓之中”的说法。这种头部姿势是表示中立的态度；斜偏着头的姿势是表示对某事有了兴趣，包括女士对男性的兴致盎然。当别人在对你说话时，你只需斜着头并不时点头，就会使对方有温馨的感觉；向下低头的姿势意味着否定或批评，通常还伴随着严厉的面部姿势；用双手在脑后反托头的姿势常被认为是成功人士的专利，在西方社会，像会计师、律师、业务经理等自信又有优越感的人常用此姿势。

2. 头部自我触摸的动作

在多数人的身体接触中，头是接触频率最高的身体部位。多数情况下，都是自我接触，如用手去摸头等。头只占人身体表面积的九分之一，但有半数以上的自我触摸动作就在头部，而且这种自我接触动作，大约有650种。这些动作可以分为四大类。

（1）隐藏动作的触摸。这包括对噪音感到不耐烦时用手掩耳，或阳光等光线过强时用手遮眼等以遮断向感觉器官输入的现象。此外，用手掩盖哭泣等难过表情，企图加以掩饰的动作也包含在这一范畴之内。

（2）整理身体动作的接触，即是将手举向头部做出“抓”、“擦”、“摸”等动作。这本来是以维护头部整洁为目的，然而，当一个人陷入情绪混乱或紧张状态时，往往会做出类似整理身体的神经质行为。譬如：男性方面最普遍的“抓头”动作，大致上均可视为不满、困惑、害羞、痛恨自我等直接表

现。因此在这一时候，往往带有赧色或喘气的现象。东方人以害羞的成份较大，一边抓头，一边哑然失笑的情形很多。另外，头脑加速思考活动、接受面试等面临燃眉之急的重大事情之时，所产生“摸头发”、“抓头”动作也包含在相同的整理身体动作的范畴内。

（3）特殊象征的接触。以象征性的行为接触头部的动作就是典型之一。为了强调正在用脑筋思考，咚咚地敲头或手贴在头部不动等动作，就属于本类的范畴。另外，还有“抱头”的表现，将双手抱在后脑，一如字义的抱头动作，也同样地表示陷入深思的状态。

东方人不能理解一件事物而进行深思时，不断做出歪头动作，欧美人一般则是将手掌贴在太阳穴附近表示正在思考。另外，用无名指轻点太阳穴的人也不少。这些动作本身均是一种表示心理上感到“疑难”的信号。同时，下意识地按住人体要害之一的太阳穴，也可视为是企图对思维予以刺激的行为。欧美人陷入自我侮辱的心理状态时，也有伸出食指朝着太阳穴，做出手枪射击自己脑部的自我接触之举动。

此外，属于此种象征的接触，还包含有突然想起某件事情时，一边说：“啊，对了”一边使劲拍打前额的动作。

（4）自我紧密性的接触。作为对人亲密性的类似、模仿动作，用手接触头部的情形，即属于该范畴。这也是为了获得精神上的安定，下意识所形成的心理作用。在手与头部的接触动作范畴中占五分之四的比例。人类接触头部的最大动机，是对他人的一种潜在的身体接触欲求。在此种自我接触之中，人们最常做出的动作，就是靠在桌面或柜台上，用手支撑头部。肉体上的疲劳并非这一动作的主要原因。当做头部支柱的手，在这一场合，进行超越本来机能的活动，亦即当做一种形象，取代了拥抱自己。给予安慰的朋友，用自己的手，再度体会安慰与亲密性的快感之意。而且，由于这一动作可公然在他人面前做出，所以，一旦希求精神上的安定时，很自然地就会产生此种动作。

除此种“靠肘”动作之外，人们经常做出的动作中，还有一种并拢食指、中指、无名指，手背朝外，轻轻拍打额头的行为，此大致上可视为腼腆、困惑的表现。其要点在于贴紧额头的动作，尝试去克服精神上之不平衡。欧美人做出该动作时，是并拢食指、中指、无名指、小指，而大拇指分开，用中指与拇指的指尖按住太阳穴附近的位置，这是表现困惑、疑惑的动作。许多人的“困惑”表现，在无意识之中就会流露出来。

上述自我接触隐藏着对他人的潜在性肉体接触欲求，如果这一行为转变成对他人的实际接触情形，则将产生何种演变呢？通常，表现为头与头的接触，手与头的接触等两种现象，是二者均属极度亲密关系才会发生的动作，这也是年轻情侣、夫妇之间一种爱情表现的信号。只要稍微表现出这种接触，任何人均可立即解读出这二人的情感交融状态。男人之间所发生的头部接触，有这样三个理由：（1）向对方伸出援手之时，（2）给以祝福之时，（3）施予攻击之时。

3. **点头动作**

当某人在听别人讲话时，用不着用言语来表明你在认真听对方讲话，只需要看着他，不断地向他点点头，笑一笑，就能给讲话者留下很好的印象。有些善于与人交谈者，对于这种点点头加笑一笑的听话技巧是运用得很熟练的。讲话者看到听众不停地点头，精神就更加振奋，有时谈话双方中一方会觉得无聊或有什么急事，但又不好意思中断谈话，也会心不在焉地点一点头，笑一笑。怎么能看出这种情况呢？我们可以从对方点头的频率和动作的特点来判断：

（1）当对方针对谈话内容或音律，向你做点头的动作，是他在对你表示某种认同或好感。

（2）在谈话过程中，点头频率过高，是表示对讲话者或讲的内容持否定态度或不耐烦。

（3）如果点头的动作与谈话情节不符，表示对方不专心，或有事情瞒着你。

眼部动作

今日普遍人的眼睛里所发出来的，是各种眼色表情，告诉旁观者他内心情绪的变化。

眼睛低垂有时表示谦逊的信号，它是基于部属不敢正视长官的正常反应而来。低垂的方向多往地下，不会左右乱瞟。这种动作经常伴随着鞠躬或俯首听命。

眼睛流露善意，心底必定慈悲；眼睛横竖，性情刚烈；眼珠暴突，性情凶恶；眼睛斜视不语，心怀妒忌不满；近距离细看则神情内藏不露。

瞄上一眼后，闭上眼睛，即是一种“我相信你，不怀疑你”的身体语言。

闭上眼睛后，再睁眼望一望，如此不断反复，就是尊敬与信赖的表现。

首次见面时，先移开视线者，其性格较为主动。

当你注意某个人只向一位异性看了一眼，就故意收回了视线，而不再看，这是一种自控行为。

当视线接触时，先移开目光的人，就是胜利者，相反，因对方移开视线而可能引起某种想法，是不是对方嫌弃自己，或者与自己谈不来。

眼睛上扬，是假装无辜的表情，这种动作是作证自己确实无罪似的。目光炯炯望人时，上睫毛极力往上压，几乎与下垂的尾毛重合，造成一种令人难忘的表情，传达出某种惊怒的心绪。

斜眼瞟人是偷偷地看人一眼又不想被发觉，传达的是羞怯腼腆的信息。这种动作等于是在说：“我太害怕了，不敢正视你，但又忍不住想看你。”

眼光涣散常见于人很疲倦或作白日梦时，有些人常这样由室内望向窗外，以表示其内心中怀有某种梦想（例如坠入情网）。

睁大眼睛，使眼白高于或低于虹彩的动作，是一种表示惊异的基本反应。

眯紧眼睛基本上是遭遇强光或威胁时的自卫反应，但也可能代表高傲、轻蔑的意思。作此表情的人可能愤世嫉俗，对周围的世事感到厌烦。眼睛上方生的褶层，乍看起来就像眯起眼睛似地，给人倨傲不驯的印象。

眼睛表面的闪亮，是因情绪激动促使泪腺分泌，产生润泽之故，但感受又未强到足以落泪的地步。这种现象常可从情侣、影迷、球迷、骄傲欣慰的父母亲以及获胜的运动员脸上看到；但也可能是表示哭泣以外的任何强烈的情绪激动，如厌烦、沮丧及生离死别等悲痛。

眨眼的变型包括连眨、超眨、睫毛振动、挤眼睛等。连眨发生于快要哭的时候，代表一种极力抑制的心情。超眨的动作单纯而夸张，眨的速度较慢，幅度却较大，眨的人好像在说：“我不敢相信我的眼睛，所以大大地眨一下以擦亮它们，确定我所看到的是事实。”睫毛振动时，眼睛和连眨一样迅速开闭，是种卖弄花哨的夸张动作，好像在说：“你可不能欺骗小小的我哦?”

挤眼睛是用一只眼睛使眼色表示两人间某种默契，它所传达的信息是：“你和我此刻所拥有的秘密，任何其他人无从得知。”以社交场合中，两个朋友间挤眼睛，是表示他们对某项主题有共通的感受或看法，比场中其他人都

接近。两个陌生人间若挤眼睛，则无论性别为何，都有强烈的挑逗的意味。由于挤眼睛意含两人间存有不足为外人道的默契，自然会使第三者产生被疏远的感觉。因此，不管是偷偷或公然的，这种举动都被一些重礼貌的人视为失态。

嘴部动作

人的嘴部确实能够鲜明地表现出人的态度来。一般来说，一个人嘴唇部分的变化，主要有以下几种情况：

1. 把嘴抿成“一”字形，他是个坚强的人，一定能完成你给他的任务。

2. 张开嘴而合不上，是个意志不坚定的人。

3. 人的嘴唇往后空撅的时候，可能是一种防卫心理的表示，如果是女孩子，这可能是她撒娇的表现。

4. 喜欢将下巴抬高的人，十分骄傲，优越感、自尊心强，这种人望向你时，常带否定性的眼光或敌意。

5. 下巴缩起，此人仔细，疑心病很重，容易封闭自己，不易相信他人。

6. 口齿伶俐，吐词清楚必然是辩才。

7. 口齿不清，说话迟钝，但语气坚定，见识不凡亦可能是天下大才。

8. 嘴角下撇，这种人性格固执刻板，不爱说话，很难被说服。

9. 嘴角上翘，这种人豁达、随和，比较好说话，易于说服。

10. 唇角后缩，表明对方正在倾听你的说话，而且感兴趣。

11. 说话或听话时紧咬嘴唇，表示对方在自我谴责，自我解嘲，甚至自我反省。

12. 说话时习惯以手掩口说明对对方存有戒心，或者在自我掩饰。

知道了这些“口唇语言”以后，我们就可以用它们来识人了。同时我们也要注意自己的口唇运动习惯，千万别让它们泄露了天机哟。

肩部动作

肩部是责任和尊严的象征。“铁肩担道义，妙手著文章。”这一古语很能

说明问题。肩部是人体活动比较自由的部位，可以上下活动，从而缩小或扩大身体的势力范围，肩部的语言是十分丰富的。

人与人肩并肩往往被当做是一种友好合作的象征。所谓“并肩作战”，说的就是两个战友或国家团结在一起，共同抗击敌对势力。互相拍拍肩部或抚摸肩部，也是一种友好与信任的表示。

正常情况下，人的双肩与地面保持平行状态，左右同高，外侧的连线应当在同一条水平直线上，否则就成了人们常说的“阴阳肩”。耸肩的动作，一般表示对某人或事物的无可奈何的态度，一般情况下，是以掌心朝上摊开的双手来配合这一耸肩动作。耸肩时，是双肩一起耸动，如果单独耸动或两肩的耸动在时间上有先后，就会产生十分不雅的效果。

耸肩动作欧美人士使用较多，它的基本含义是“不知道”、“不理解”、“没办法”或“无可奈何”。在使用这一动作时，还要有其他的动作加以配合：嘴里说着“嗯哼”或“OK”，双手一摊，双肩一耸。这是我们比较熟悉的欧美人的典型动作。近年来，中国许多时髦青年也使用这样的动作，大概是受各种新闻媒体以及影视作品的影响。

缩肩是缩小势力范围的动作，表示不安或恐怖。展肩则是扩大势力范围的动作，基本含义是展示自我的存在，威慑对方。日常生活中，常可见到模范、英雄等人物肩披绶带，这是一种对他们的突出显示。这种做法据说是源自日本，因为日本的议员、贵族或候选人往往在肩上斜披一绶带或红布条等，以尽量扩大自身的范畴。现代军人的肩章、某些职业服装以及西装的垫肩，都是为了突出人的肩部而特意设计的，以表现其威严或权势。

人在寒冷的时候也会耸起或抱起肩部。耸肩还可能是人在抽泣时使用的动作。

胸部动作

由于人类的直立行走，使胸部最需要保护的心脏部位全面向外暴露，所以对人类来说，从胸部传达出的身态语言，深深地遗留着自我防卫的本能。在中国古代武士的盔甲上，总要装上厚厚实实的护心镜，便是一明显的例证。

不可思议的是，人们经常故意采用暴露心脏弱点部位的姿势，来传达某

种信号。比如，高高地挺起胸脯的姿势，在无声地表示着他的自信和得意。胸脯挺得过分的高，则又变成了十分傲慢的意思。对这种过高地挺起胸脯的姿态，会使别人受不了，而发出“那家伙摆什么臭架子”的怨言。

挺胸而全面暴露自己弱点部位的姿态，说明他完全不把对方放在眼里，毫不在乎对方可能会发起的攻击；在精神上他处于绝对的优势地位；同时，挺胸的举动也是他竭力扩大自己势力范围的一种表示。

还有一种矮个子的男人，不甘于“低人一等”，会故意地挺起胸脯来弥补他们的弱点。他们走路时，总尽量地向上挺起胸脯，无意识中流露出因自己低矮而产生的自卑感，而想用挺胸的姿态来树立精神上的优势。法国的拿破仑，便是典型的例子。

总之，挺胸者绝对属于在力量上、精神上占上风的人。

与挺胸的动作相反的，是双臂交叉着横抱在胸前的姿势。这是一种保护自己身体的弱点部位、隐藏个人情绪以及对抗他人侵侮的姿态。这是防卫的信号，甚至是带有敌意的暗示。

这种双臂交叉于胸前的姿势，是日常生活中常见的姿态。根据达尔文的研究，这种姿势几乎在世界各地都表达着同一种意义——防卫。

同事之间在一起讨论时，常会出现这种姿势；小孩子们用这种姿势来抗议父母的唠叨；老年人用这种姿势来维护自己的尊严；打擂台的双方用这种姿势来应战……这种姿势似乎可以使人觉得自己稳如泰山，能对抗任何攻击。

这种姿势，通常也表示着否定和拒绝。有些人自顾高谈阔论，没有留意到自己摆出了抱臂于胸的姿势，这样，他的滔滔言论非但不能说服对方，反而起到了再三刺激对方的作用，使原本愿意和他亲近的人逐渐疏远。每当我们发现对方采取这种姿势时，就是表示他想结束这场谈话，你就应该知趣地收起自己的滔滔长谈了。

背部动作

背部是与胸、腹部相对的部位。胸、腹在身体的前面，比较容易传达人类的情感、情绪与意识；而背部在身体的后面，它的掩盖和隐藏的功能大大超过了传达的功能，但背部又不可能把人的情感、情绪全部掩盖起来；背部

只能掩盖人的表情的明显部分，而泄漏出来的部分反而更加深刻地反映出被掩盖部分的本质。

1. 脊背代表一个人的性格和气节。挺直脊背的人往往性格正直，严于律己，又充满自信，但在另一方面，思想可能比较刻板，欠缺弹性。

2. 与此相对，采取驼背姿势或低头哈腰的姿势，表明此人具有闭锁性和防卫倾向。这种人虽然有不求自我表现、慎重和自省的一面，但主要是表露自己精神上的劣势：即愤世嫉俗、孤僻、畏惧、惶恐、自卑等心态。

3. 挺拔地站在舞台上或讲台上的演员或教师，从他的姿势可以想见他所受的严格训练和自我约束。

4. 端坐的姿势也是一种自我约束的表现。

在对坐中，挺直脊背，一直保持端坐姿势者，等于在他与对方之间筑起一道无形的墙。

日本人经常采取端坐的姿态，这种姿态若不是出于礼节，那就是拒人于千里之外，表示不可亲近、不愿迁就的意思。

5. 背向着对方或转过背去一般可理解为表示拒绝、不理睬或回避。在某些女性，转过背去的动作有暗示等待男性来说服的意思。

6. 打电话时转过背去（有时还用一只手遮着话筒），多半是在谈论带有秘密性的事（私事）。因为背向他人即用背部挡住他人的介入，以消除自己心理上的不安。

7. 同性亲友之间互相拍背，往往表示有同感，有共鸣，或为了鼓励、催促和怂恿。

在同性的不大亲密的朋友之间也常见用于接触背部的动作，在这种情况下，可认为是关心对方或有进一步加强人际关系欲求的动作。

8. 在异性之间（特别是在假定的性对象之间），男性触摸女性的背部，表达了一种既渴望作进一步的接近，又惟恐对方拒绝的心情。有时也表达试探性地说服对方的企图。

腰部动作

腰部在身体起“承上启下”的支持作用，腰部位置的“低”或“高”

与一个人的心理状态和精神状态有关联。

1. 弯腰动作，比如鞠躬、点头哈腰属于低姿势，把腰的位置放低，精神状态也随之“低”下来。

向人鞠躬，是表示某种“谦逊”态度，或表示尊敬；如在心理上自觉不如对方，甚至惧怕对方时，就会不自觉地采取弯腰的姿势。

从“谦逊”再进一步，即演变成服从、屈从，心理上的服从与屈从反映在身体上就是一系列在居于优势的个体面前把腰部放低的动作，如蹲、揖、跪、伏、叩拜等。弯腰、鞠躬、作揖、跪拜等动作除了礼貌、礼仪的意义之外，都是服从或屈从对方，压抑自己的情绪的表现。

2. 挺腰动作。这个动作反映出情绪高昂，充满自信。用力挺直身体，使身体增高（同时也可提高一些腰部的位置），这是进行威吓，表示无畏，力图使自己处于优势的动作。经常挺直腰板站立、行走或坐下的人往往有较强的自信心，且有自制和自律的能力，但可能缺乏精神上的弹性。

3. 手叉腰间，表示胸有成竹，对自己面临的事已作好精神上的准备，或采取行动的准备。手叉腰间，两只拇指露在外面，更流露出某种优越感或支配欲。

4. 两手的拇指呈倒八字插入裤腰部位的男性（以西方男性居多），除表现出优越感外，还表现一种男性的威严、“帅劲”（当然，这个姿势或动作中隐藏着性意识）。

5. 深坐者身体（特别是腰部）位置放低，表示认为眼前的事物并不会引起紧张，没有必要立即站起来，精神上处于放松状态。深坐也是向对方表现自己的心理上的优势。

6. 始终浅坐在椅子上的人流露出自己心理上的劣势，和缺乏精神上的安定感。所谓“正襟危坐”就是指这类浅坐动作。

一个小人物在大人物面前坐也不是，站也不是；叫他坐下，也只是屁股沾着一点儿椅子边；而大人物呢往往是舒适地深深坐入椅内，一副居高临下的神态。

7. 在他人面前猛然坐下的动作，表面上是一种随随便便、不大礼貌或不拘小节的样子，其实此人内心隐藏着不安，或有心事不愿告人，因此不自觉地用这个动作来掩饰自己的抑制心理。如果同这个人谈话，他往往会表现出心不在焉或神思不属的态度。

8. 最低位的腰部动作是蹲姿。蹲是一种历史遗传动作，多见于疲劳的老年人，表面上的意义完全是防卫和服从。文明人和文化水平较高的人很少采取蹲姿，因为蹲姿形象上不雅观，意义上消极，心理上处于劣势。农民蹲着抽烟、休息或聊天，其含义就比较单纯，只是为休息，使自己的身体回复到原始人的状态。蹲着的姿势也隐含着“眼前服从，今后不一定服从”的攻击性心理。特别是两手悬置膝上、眼睛由下向上看的蹲姿（多见于市场上的摊贩），可理解为隐藏着攻击欲求的防卫性姿势。

腹部动作

腹部在腰部以下，与臀部相对，位于人体的中央部位，在体态语言上，不太被人注意。其实腹部也有极丰富的表情与含义。

凸出腹部——将如此重要而又相当脆弱易受到攻击的部位挺露出来，是表现自己的心理优势、自信与满足感。在此种情况下，腹部是意志与胆量的象征。古今中外的英雄、豪杰、领导者、气宇轩昂之人无不是挺胸凸肚的。凸出腹部的动作意在扩大自己的势力圈，是威慑对方，使自己处于优势的支配地位的表现。反之，抱腹蜷缩的动作表现出不安、消沉、沮丧等情绪支配下的防卫心理。

解开上衣钮扣而露出腹部表示开放自己的势力范围，是对于对方不存戒备之心的表现；有时也有威慑对方，表现胆量的意思。

腹肌紧张（或收腹的姿势）的男性，是积极采取（性）行动的表示。从外观上，收腹姿势会使全身肌肉呈现紧张状态，特别是脸颊和眼部的肌肉紧张起来，给人一种表情活泼、生动的印象，散发出青春气息。反之，腹部肌肉松弛，是衰老的标志。挺着一个松松垮垮的肚子，从外观上就会给人以一种精力衰退、神情呆滞、动作迟缓的印象。

遇到兴奋或愤怒的时刻，呼吸会变得急促，腹部会起伏不停。反之亦然。腹部极度起伏，意味着对即将爆发的兴奋或激动状态的抑制而导致呼吸的困难。

轻拍自己的腹部，表示自己有风度、有雅量，也包含着经过一番较量之后的得意心情。

腿部动作

了解腿的动作，是破译内心秘密的一种强有力的武器。

当心中不安，或想拒绝对方时，一般人常将手或腿交叉。这是在无意识中，企图保护自身的心理表现和不让他人侵犯自己势力范围的防御姿势。

当你向上级提出某个建议时，如果他听了一会儿，便把腿架了起来，你应该注意，他可能对你的建议不感兴趣。果真如此的话，你应该尽快结束话题，告退离开。如果还要不知趣地唠唠叨叨的话，上级必然会频繁地变换架腿的动作，最后会变得越来越不耐烦。等到他忍不住打断你的话时，你就会感到窘迫了。

另一方面，人们如果要表示出他的攻击性，或者说，他有意于接受对方的话，则会采取张开腿的姿势。张开的腿比紧紧并拢的双腿更能扩大他的势力范围。

那些有着强烈的支配欲和所有欲的人，他们往往会把脚搁在桌子上和拉开的书桌抽屉上。这一行为，可以看做是用自己的脚连接桌子，来扩大自己的势力范围，表现着自我。反之，如果他的下属在他的面前表现出这一姿态的话，他会感到自己的势力范围已被侵犯，而产生极不愉快的感觉。一旦他在初次见面或并不很熟悉的人面前，也把脚搁上桌面或抽屉上的话，难免不会被人认为“那家伙真是傲慢无礼之极”。

在腿所表达出的身态语言中，有一点必须留意的，那就是架腿的方式。男女的架腿方式有所差别，即使用同一种方式架腿，它所表示的意义也并不一样。

根据调查发现，将一只脚的足踝架在另一只脚的膝盖或大腿上的，99%属于男性；而把两条大腿紧压着上下交叉地架腿的，99%属于女性。因为，从解剖学的观点来看，腿的部位越是往上，越是接近性器官。所以，国外的一些学者认为，大腿是属于带有性意识的敏感部位。

总之，就身态语言来说，腿部的动作往往极具有性方面的暗示。所以女性是极少采用架腿方式的，尤其是穿着短裙的女性，如果她不是故意要挑逗异性，是绝不会这样表示的。显然，使用双腿用力紧压式的架腿方式，具有

防御他人的侵犯，保护性的贞洁的意味。

也有的人，坐在椅子上，一只脚翘起来横跨在椅子扶手上。这种姿态看上去似乎很轻松，要是你以为这表明他是开放而又乐于与人合作的话，那你就大错特错了。摆出这种姿势的人，对他人漠不关心，甚至还有点敌意。空中小姐深有感受，凡是采用这种坐姿的男性旅客，经常是最难服侍的人。商业上，在买方和卖方之间，买主也会在自己的办公室中摆出这种姿态，以表现他优越的主宰地位，上级也会在下级面前以这种坐姿来体现他的权威。

另有一种，分开双腿面向着椅子背倒坐，这种姿势和把脚搁在办公桌上一样，通常发生在上级和下属之间，以表示他的统御权。采用这种坐姿的人，不管他的表面上看来是多么令人愉悦和友善，事实上可能并非如此。因为这种姿态表明着他富于统治性和侵略性。

双方之间处于激烈竞争的时候，一方或双方会不由自主地架起二郎腿。有位棋手，每当他在比赛中举棋不定时，总会不知不觉地架起腿来。对一个棋手来说，这种姿势是极不方便的，因为每次轮到他走棋时，必须放下脚，然后倾身向前下棋。然后，当他走完一步棋，又会依然故我地架起腿。放下再架起，架起再放下，一直要反复到他感到自己稳操胜券时，才安安分分地把双脚放到地板上。

下棋时是这样，谈判时也是这样。当问题被提出来讨论时，或者当激烈的争论发生时，谈判者的一方或双方总会把腿架起来。若双方放下了架起的腿，身子向前倾移的话，则意味着谈判将顺利达成协议了。一旦对方交叉着架起腿，就是向你发出了要向你竞争、挑战的信号，这时，你必须提高你的警惕性，集中你的注意力，以免大意失荆州。

脚部动作

脚，是人们交往过程中，比较容易忽略的环节，但心理学家认为，脚的动作，也是身体语言的一种，而且这种语言比其他形体语言更丰富，更真实。下面我们就来分析一下人们常见的“脚言。”

1. 某人两只脚踝相互交叠，你就应注意此人是不是正在克制自己。因为人们在克制强烈情绪时，会情不自禁地脚踝紧紧交叠，交易场上或其他社交

场合中，当一个人处在紧张、惶恐的情况下，往往会做出这种姿态。有些害羞的女孩子见到陌生人时，这种姿势比较常见。

2. 在谈判时，当对方身体坐在椅子前端，脚尖踮起，呈现一种殷切的姿态，这就是愿意合作，产生了积极情绪的表示。这时善加利用，双方就可能达成互惠的协议。当你与一个人谈判时，如果发现对方有了这种动作时，不妨稍作让步，那样你们的谈判肯定会令双方都满意。

3. 说话时，身体挺直，两腿交叉跷起，这一姿势表示怀疑与防范。所以，在谈判推销商品或个人交往中，要注意那些“翘二郎腿”的人。而对那些坐在椅子上而跷起一只脚来跨在椅臂上的人要引起警惕，因为这种人往往缺乏合作的诚意，对别人的需求漠不关心，甚至还会对你怀有一定的敌意。

4. 对于家庭里一对夫妇双足交叉的动作要特别注意，因为通过这个动作往往可以看出哪一方是权力主宰。夫妻间的某方先行交叉自己的双足，就表示其在家庭中占有优势。

5. 一个两手插在口袋中、拖着脚步、很少抬头注意自己在往何处走的人往往是心情沮丧的人。

6. 双脚自然站立，左脚在前，左手习惯于放在裤兜里。有这种习惯的人人际关系较为协调，他们从来不为别人出什么难题，为人敦厚笃实。这种男人平常喜欢安静的环境，给人的第一印象总是斯斯文文的，不过一旦碰上比较气愤的事，他们也会暴跳如雷。

7. 双脚自然站立，双手插在裤兜里，时不时取出来又插进去，他们比较谨小慎微，凡事喜欢三思而后行。在工作中他们最缺乏灵活性，往往生硬地解决很多问题。他们大都经受不起失败的打击，在逆境中更多的是垂头丧气。

8. 两脚交叉并拢，一手托着下巴，另一手托着这只手臂的肘关节。这种人对自己的事业颇有自信，工作起来非常专心。

9. 两脚并拢或自然站立，双手背在身后。他们大多在感情上比较急躁，这种类型的人与人相处一般都比较融洽，可能很大的原因是由于他们很少对别人说“不”。

10. 双手交叉抱于胸前，两脚平行站立，具有强烈的挑战和攻击意识。对于年轻女孩来讲，这种姿势不太雅观。

11. 将脚自然站立，偶尔抖动一下双腿，双手十指相扣在腹前，大拇指相互来回搓动。这种人表现欲望特别强，喜欢在公共场合大出风头。如果什

么地方要举行游行示威，走在最前面的，扛着大旗的就是这种人。

12. 喜欢用腿或脚尖使整个腿部颤动，有时候还用脚尖磕打脚尖或者以脚掌拍打地面，这种人最明显的表现是自私，他很少考虑别人，凡事从利己主义出发，他们经常给周围朋友提出一些意想不到的问题。

臂部动作

双臂交叉是人们经常使用的一种臂腕势。我们常常见到在交谈或听报告时，有人喜欢将双臂交叉在一起，通常情况是用左右手分别抱住相反方向部位的手臂肘部，乍看上去，好似一种悠闲自得的神态。

那么，这种交叉双臂的姿势有什么样的心理意义呢？相信许多人都注意过这样的情形：裁判做出一个判定，某方球队教练有异议时，他就会跑到球场上，或直接冲到裁判的面前指手画脚地抗议，两手时而乱挥，时而愤愤不平地将双手插入口袋，甚至紧握拳头，以此威胁裁判。这时，即使电视转播的画面不将两人争吵的有声语言播放出来，我们也完全可以通过两人的面部表情和手势语言来领会各自的真实意图。在这种情况下，裁判只需两眼瞪着这位教练，双手交叉在胸前，做出一种防卫性的姿态——实际上，他们大多会采取这种做法。这一动作表明，从那教练一开口，裁判就已经很明确地表现出他要坚持自己的判决，不管教练怎样抗议，都不会起到什么效果。有时，他还会一言不发，转过身去背对教练，意思是“你的废话已经够多了”。

由以上的实例可以看出，这种双臂交叉的姿势表示的是一种防卫的、拒绝的、抗议的意义。研究人员发现，这种双臂交叉的动作在世界各地都可以见到，而且表示的意义也具有全球的普遍性。实际上，研究表明，交叉的体势——无论双手的交叉（不是十指交叉），双腿交叉相搭，还是双臂交叉，都构成一种“十”字状或“X”状的形式，都显示出矛盾、多种情况交互影响或紧张等心理因素的存在。就双臂交叉的姿势来说，暗示当事者思想上的“疙瘩”，就如同处于十字路口上的人，不能确定何去何从，或者表示此人对对方所说的内容不那么信任，甚至有些排斥或拒绝。因此，这一体态语言并不总是像大多数人所认为的那样，是舒适、自得的表现，相反，它往往是消极的、非开放的象征。事实上，它表现出姿势使用者内心正处在选择的十字

路口，犹豫不定，或者他已经在内心拒绝了对方的意见或建议。这时，为了能够改变对方的态度，从而使其接受或认同自己的思想观点，作为信息输出的一方，应设法使他放弃这种身体姿势。至于怎样判断这一姿势是属于防卫性的呢，还是属于放松性的，除了根据场合判断，还可以注意看他的手：手指是放松的还是握成拳头，两手是轻松摊开的还是紧抓双臂以致青筋突起。

有研究指出，在人们所考察的各种非言语表达中，双臂交叉的姿势似乎最容易被人了解，也最富有感染力。在某次聚会上，如果你叉着双臂听别人发表意见，或叉着双臂发表自己的意见，然后，你会发现很快就有人学习你的姿势，起先是一两个，随后，好些人都先后受到了影响。虽然不是所有人都叉起了双臂，但你会发现，大家将变得意见分歧，而且各执己见，难以互相谅解。通过录像资料不难发现，无论在哪一时刻、以哪种方式提出的建议、命令或要求，一旦引起了对方的抵触情绪，就可能看到这种双臂交叉的动作。而后，合作就很难建立。如果不注意这种手臂姿势的变化，也就不容易把握各种时机，不容易将事情向有利于自己的方向转变。

手部动作

在日常生活中，无论是社交或玩耍中，人们有许多有意或无意识地伸出手来的机会，而专家们研究，从伸手的动作和手掌、手指摊开的情形，可以看出一个人的性格与心理来。

1. 伸手时，把手摊得大大的人

为人爽直，一般想到哪里就做到哪里，精力充沛，胸襟豁达，不计较小事；不怕失败，即使跌倒了，爬起来也很快。

2. 伸出手来时五指并拢的人

多为做事一丝不苟、注意礼貌、凡事循规蹈矩的人，但是往往会因谨慎过度而耽误大事；在交友方面也一样，由于不肯推心置腹地与人交往，所以往往交不到好朋友。

3. 伸出手时五指微张的人

个性诚实稳重，有强烈的责任感。但是，从另一个角度看，却有胆小、跟不上时代的缺点。

4. 伸出手时四指并拢、大拇指单独离开的人

多属出色的社交家，他们往往富有机敏性、能够把握住良机，并且善于运用钱财。

5. 伸出手时食指和拇指留有间隙、其余手指并拢的人

自尊心强，喜欢强调自己的主张，讨厌受到别人的批评，这种人往往居于领导地位。

6. 伸出手时中指与无名指之间有间隔的人

做任何事情都保持着愉快的心情，遇到困难也能设法克服。

7. 伸出手时无名指与小指之间有间隔的人

不喜欢受到他人的束缚，有独立自主的意识，并且做任何事情都会未雨绸缪。

8. 伸出手时手指稍微向内收缩的人

经济观念非常发达，比较吝啬，属于吝啬型的人物。

9. 伸出手时五指全部往外弯成弓状的人

感受性很强，学习能力亦佳，而且点子很多。

10. 伸出手时手指不弯曲、全部伸直的人

比较感情用事，具有丰富的情感，做任何事都有始有终，绝不会半途而废、虎头蛇尾。

11. 手指非常坚硬又比较短小的人

比较谨慎，想法也比较偏颇，并欠缺通融性。

12. 各指都偏向中指的人

一生都很忧郁，是个悲观主义者。

腕部动作

腕部是连接人的手掌与胳膊下端的部位，现代人多在此佩带手表或其他饰品，例如手镯、手链等，也有少数的人在此部位纹饰上各种图案。前些年曾有极少数男青年，用点燃的烟头将腕部外侧烙上几个瘢痂，并在人前显露出来，以此作为潇洒和有男子汉气概的表现。

手表以戴在左手腕为常见，这符合大多数人的习惯，他们用右手做事，

左手起辅助作用，在左手戴手表不妨碍做事。极少数人喜欢戴在右手上，他们或是一时来了兴致，想尝试一下这样的戴法，或是为求标新而故意戴到右手上。总之，手表以戴在左手上为常，以戴在右手上为异。作为男性来说，手表的表面以朝向外侧即手背方向为常，这也表现了男性的开放、外向和不拘谨的特点。女性可以将表面朝向内侧，即手心的一侧，这给人一种文雅、矜持和稳重的感觉。一般情况下，女性也可将表面向外来戴，而男性绝少将表面向内来戴。否则，这样的男性会被认为是有某种女性化的倾向。

女性还可以显露腕部来示爱。根据研究，显露腕部柔软细腻的皮肤，是大多数女性用以讨人喜欢的一种方法。很久以来，西方人就有一种观点，认为腕部是人体最容易引起异性喜欢的部位之一。在面对面的交谈时，女人们喜欢让自己所爱慕的异性看到她们的手掌和腕部。会吸烟的女性在吸烟时也经常故意显露出她们的腕部，但那更多的是为了显示一种优雅的姿势。

扼腕是以一手握另一只手的腕部，多表示叹息、惋惜，中国古代经常使用“扼腕叹息”、“扼腕不止”等说法，表示的就是这样的意思。

这种手势也同人的自我控制意识有关。人的情绪十分激动时，手经常会有所动作。当人在内心感到叹惋时，为了控制手的动作，不至于做出出格的举动来，手就不自觉地对手腕进行控制。这种“扼腕”的手势就可以看做是该控制行为的外在表现。

ChaYan GuanSe ShiRenXin



第六章 如何通过习惯识人

- ⇨ 握手习惯
- ⇨ 语言习惯
- ⇨ 刷牙习惯
- ⇨ 抽烟习惯
- ⇨ 涂鸦习惯
- ⇨ 握杯习惯
- ⇨ 用钱习惯
- ⇨ 笑的习惯
- ⇨ 阅读习惯
- ⇨ 打电话习惯
- ⇨ 手机放置习惯
- ⇨ 习惯性动作



握手习惯

握手是人际交往中最常见的礼节，善于识人的人，通过与对方的握手，也可以得到一些来自对方的信息。

1. 握手时，紧抓对方手掌，大力紧握，令对方痛楚难忍。此类人精力充沛，自信心强，为人则偏于专断专行，但组织能力及领导才能都很突出。

2. 握手时力度适可，动作稳实，双目注视对方。此类人个性坚毅坦率，有责任感而且可靠，思维缜密，擅于推理，经常能为人提供建设性的意见。每当困难出现时，总是能迅速地提出可行的应付方法，很得他人的信赖。

3. 握手时只轻柔地触握。此类人随和豁达，绝不偏执，颇有游戏人间的洒脱，谦和从人。

4. 握手时习惯双手握住对方的手，此类人热诚温厚，心地良善，对朋友最能推心置腹，喜怒形于色而爱憎分明。

5. 握手时握持对方久久不放。此类人情感丰富，喜欢结交朋友，一旦建立友谊，则忠实不渝。

6. 握手时只用手指抓握对方而掌心不与对方接触，此类人个性平和而敏感，情绪易激动。不过这样的人心地善良而富有同情心。

7. 握手时紧抓对方，不断上下摇动，此类人极度乐观，对人生充满希望。他们因积极热诚而成为大家爱戴倾慕的对象。

8. 有些人从不愿意与人握手，他们个性内向羞怯，保守但却真挚。

语言习惯

语言习惯的形成除了社会性、阶层性和区域性的语言差异外，还因为个人素养、气质的不同而不同。所以语言习惯能表现自我个性，固有的语言习惯往往比说话的内容更能表现其深层心理。

容易显示人的语言习惯，主要有以下几种：

1. **第一人称语**

第一人称语就是有意识地强调自我，开口便是“我以为……”、“我说是……”等话语。这是自我意识很强且高于自信的表现，美国心理学家李彼得和怀特研究的结果表明：领导人为专制型的团体成员与领导人为平均主义者的团体成员在语言上的区别是，后者一向使用复数人称，将“我”隐入“我们”之中。

2. **借用语**

借用语就是用自己的语言说话时，特别喜欢借用警句名言，事例数据来表达意见。这种借名人的光来提高个人说话权威性的情况叫“背光效果”，这种人通常被认为缺乏自信心，或表达了对权威的憧憬。有些爱用生僻词语者则是炫耀自己知识面宽的表现。

3. **敬语**

在人际关系中，最能表现心理的语言是敬语，它是心理的润滑剂。刻意堆砌敬语，此人心中必有某种企图。有时敬语是嫉妒、敌视、轻视或戒心的反向表现。本来是关系亲密的人，忽然使用敬语，则表示关系的冷漠与疏远。如果谈话当中一直使用敬语，则表明自卑或隐藏着戒心和敌意。

4. **思考语**

思考语是表明人们思考动态的言词，多属连接词。相当于英语中的“and”，即“然后”、“接下来”等。常说思考语的人表示其思绪松懈、条理层次不清。还有使用“但是”、“然而”等表示连接的思考语，这种人常在说话时整理思绪，思考力强，是聪明的表现。使用“毕竟”、“果然”等思考语，说明其意志坚决，性格强硬，政治家常以此作为口头禅。还有常使用“呃”、“啊”、“唔”等词语来寻找和应接下面的话，表示其人缺乏信心，不敢说出已见。

5. **附会语**

在对话中，听者可能不时插上一些附会言者的话，表示对其所言的赞同，这就是附会语，附会语有两种：一是重视对方所言，让对方了解自己在认真倾听，并附带着表情（如点头），表示肯定和接受对方的所言。由此消除对方心理障碍，以便探明真意。二是帮腔，帮腔者往往连对方说什么都不清楚，就假意附和。常用附会语者或没有主见，或心有所图，或为拍马屁者。

6. 流行语

使用流行语的往往是年轻人，喜欢赶时髦，缺乏自我主见，惯于不加分析地附和，追求统一步调，同时对权威表现出怯弱的服从性。

刷牙习惯

大多数人每天至少刷牙一次，以保持口腔清洁。从许多人这个习惯的背后，可以透视当事人的内心及其性格特征。

1. 向上刷、向下刷者

向上刷、向下刷的方式是所谓最正确的刷牙方式。这种人懂得自爱，是个有进取心的人。

他们从小就知道怎样安排自己的生活，为自己争取应得的利益。虽然他们未必有那种“不到黄河心不死”的精神，但绝对不会不去尝试就放弃的。

这种人循规蹈矩，尊重游戏规则，讨厌别人用不公平的方法跟他竞争。

在人际关系方面，他们注重施与受的比例，绝对不会让人家占他们的便宜，而人家若无缘无故给其好处，他们也不会接受。也许有人觉得他们处世的态度太过古板，但他们绝对不会因此而改变做人的原则。

2. 左右胡乱刷者

尽管曾经有很多次有人告诉他们这种刷牙的方式不但不能彻底清洁牙齿，而且还会伤及牙肉，但至今他们仍然我行我素。

有些时候他们明明知道自己犯了错，但还会继续让自己错下去。他们是一条道走到黑也不回头的人。或者他们觉得突然之间纠正错处，会更加令旁人觉得他们犯了错。

因此，这种人有许多掩饰性的行为。譬如说，他们不肯面对人际关系方面的问题。只是装作与每个人都相处得很愉快。又譬如说，他们一点也不喜欢自己的工作，但他们不敢转换工作，还摆出一副敬业乐业的模样。

所以，他们待人处事的方法并不代表他们做人有原则，实际上只是显示他们没有勇气去改变而已。

3. 电动刷牙者

采用电动方式刷牙的人，经常在研究如何以最少的努力去赚取最大的

收获。

读书的时候，如果付出少许酬劳就能够请同学替他们做功课的话，他们会毫不迟疑地这样做。

到社会参加工作，这种人也是整天在动脑筋，想找一份薪酬高工作量少的美差。

这种人最喜欢的朋友是那种肯主动照顾他们，但又不期望对他们有任何付出的人。

这种人的心态不太成熟。其实，除了目前的生活享受之外，生命里值得追求的东西是数不胜数的，但是，这种人并没有抓住合适的时机。

4. 牙线

这种人向来以谨慎的态度处世。他们相信“牙齿当金使”，所以不轻易向任何人作出承诺，但当他们一旦答应别人一件事的时候，他们肯定会全力以赴。

一旦老板请了这样的伙计是老板的福气，因为这种人觉得既然拿老板支给他们的薪水，他们是应该替他尽力办事的。

这种人也用很认真的态度去处理人际关系，他们不会贸然开口，在说话之间得罪别人。有时候由于过度谨慎，他们会给予人家一种欲言又止的感觉。

这种人有追求完美的倾向，而这点很多时候给予他们一些无形压力。做得好而获取人家的赞赏当然是值得高兴的了，但他们也应该衡量一下有否付出过高的代价。

5. 定期刷牙者

定期刷牙的人很注重外表，希望在别人心目中，留下良好的印象。

这种人会花费不菲的金额去布置他们的家居，尤其客厅部分，在衣着方面，他们追求天衣无缝的搭配，也对名牌有特殊的执着及喜爱。

他们有点自以为是，惯性地从自己的立场去审判别人的言行。如果有人叫他们自我反省一下，他们根本不知从何着手，或者讲得更贴切些，他们并不认为有此需要。

这种人对人生的要求并不苛刻，只要表面风光就可以了。但是他们夜半梦醒的时候，往往有一丝空虚的感觉。

6. 上床前刷牙者

喜欢每天在睡觉前刷牙一次的人，往往是脚踏实地、实事求是的人。

这种人从不会浪费自己的精力及资源去做一些分明无聊的事情。

在工作方面，他们会根据他们所获得的酬劳，去估计应该对工作有多少投入感。

与人沟通时，这种人会清晰地表达他们的立场，但不会作过多的解释，更不理会别人对他们的看法。

7. 每天刷牙三次或以上者

每天刷牙三次甚至三次以上的人有点神经质，许多事情他们都要重复做或者做完之后反复检查才能安心。

他们要求亲密的伴侣不断地以不同的方式向其示爱，起初他们的伴侣觉得他们是个追求浪漫的人，但不久他们的伴侣便会醒觉原来他们是个缺乏安全感的人。

这种人不妨尝试一下不矫枉过正地做人，这样有助于提高他们的生活素质。

8. 早上刷牙者

每天只是在早上刷牙一次的人是个非常留意（介意）别人的看法的人。

每早离开家里时，这种人都确定自己以最佳的状态面对这个世界。如果他们穿了短裤拖鞋去买早餐时碰到熟人，他们会尴尬得想找个地洞钻进去。

从小这种人就惯于以别人对他们的期望作为本身奋斗的目标。对这种人而言，信心是建立在人家对他们的赞赏上面的。

抽烟习惯

1. 毫不在意过长的烟灰

开会中或工作中不少人会忘了弹掉烟灰，这时通常是正在思考。如果平常都是这样的抽法，多半是对自己失去信心、身体状况不佳、感到自卑的人。

2. 啃咬烟嘴

自虐型，当单位发生问题后，很容易把一切责任归罪在自己身上。虽然有一定办事能力却操之过急，阻碍了个人的发展。

3. 抽口湿润

香烟的抽口容易湿润是情绪起伏不定、易热易冷的性格。往往会因异性

问题发生纠纷，造成工作上最大的阻碍。

4. 嘴上叼着烟工作

这是对自己的工作带有自信或繁忙的象征，这种动作常见于记者或律师。如果自己的能力没有受到旁人的认可，他们会强烈反抗或意志消沉。工作的失败与成功呈两极化。

5. 抽烟抽到接近吸口

处心积虑、猜疑心强，极少暴露真心的孤独型。处理金钱虽不至吝啬却会遭受误解。不过，由于从思考到实践有一段颇长的距离因而常错失良机。

6. 急速地吸烟

性急、易怒，对人的好恶明显。尝试各式各样的工作，比只做同一件工作更能获得成功，对两个以上的工作感兴趣。

7. 略扬起头以嘴角抽烟

对自己的工作具有信心，可能成为某项专业的专家。不过，处事过于勉强又自视过高，通常与同事格格不人，即使发生纠纷或失败，也具有突破难关的冲劲，有发展前途。

8. 抽烟时伸直拇指顶住下巴

具有强烈的阳刚气，不服输。对于工作上的竞争更有热情。对困难的工作具有挑战心。前途有望，属于高级管理人员。

9. 抿着下唇抽烟

性格稳定具有适应性，不会引人注目。处事虽非轰轰烈烈却鲜少失败。能按部就班地努力前进而获得成功。进公司一两年内，很少有发挥自我才能的机会，三四年后才渐渐受到上司的信赖。不过，这种人欠缺工作主动性。

10. 从鼻孔或嘴角两端吐烟

对工作的热情起伏不定而身体状况也不稳定。喜好能一决胜负的事物，但做任何事都无法顺遂己意，常因欲求不满而烦恼。

涂鸦习惯

在课堂上，在等人时，在听训时或者在百无聊赖时，很多人都有涂鸦的习惯，即往往会在桌上、墙上、地上或纸上乱写乱涂，而自己却全不知晓。

这种无意识的信手涂鸦其实往往反映了涂鸦者的性格、能力。因为人的任何字迹都不是偶然的显露，而是人的习惯行为和固有姿态的反映。

据研究，涂鸦与人的心理特征具有以下联系。

1. 喜欢绘写三角形的人

他是一个思路明晰、理解力极高的人。此种人擅长逻辑思维，富有判断力。

2. 喜欢绘写圆形的人

他是具有创造力和善于策划的人。这种人对事物有一定的规划设计，对自己的前途有一定的计划与展望，凡事按部就班，依计而动，是最好的策划者和设计者。

3. 喜欢绘写多层折线的人

这种人具有高度的分析能力，反应敏捷。

4. 喜欢画单式折线的人

他的心理经常处于紧张状态，情绪飘忽不定，折线是内心不安的表现。

5. 经常绘连续性环形图案的人

这种人适应力极强，善于体谅他人，对人生充满信心，对生活有满足感安全感，心旷神怡。

6. 喜欢在小格子中画交错混乱线条的人

他的生命力极强，凡事一往无前，不达目的，誓不罢休。

7. 喜欢画波浪形曲线的人

他是随和而富于弹性的人，适应力极强，可能是一个有人缘的人。这种人遇事专向好处想，极富朝气。

8. 在一个方格内胡乱涂画不规则线条者

这种人心理上压力重重、情绪低沉，但对人生抱有希望，尽力寻求解决和克服困难的方法。

9. 爱画不规则弧线的人

这种人豁达大度，玩世不恭，心境开放平和，不论逆境顺境，都能应付自如。

10. 绘不定型且所绘图形棱角峥嵘的人

这种人极具竞争性，事事希望胜人一筹，千方百计寻求成功之路。

以上观察是在完全自然发生的条件下进行的。这种识人方法在日常生活、

人际往来中随时可以应用，不受任何限制。而且往往是在受试者没有觉察的情况下进行的，具有较大的自然性和实用性。另外，这种方法是根据一定的经验或一定的标准用“眼”估量，不需要专门仪器，也不需要繁文缛节，简单方便，易于理解和掌握。

但是，人的行为动作哪些是习惯性的，哪些是偶发性的，需要长期观察才能鉴别出来，而且这些习惯往往与生活环境、民族习惯有关，受到一定的制约和影响。

握杯习惯

喝酒时，从人们的握杯习惯也可看出该人的性格特征来。

1. 手持酒杯上方的人乐天大方

持玻璃杯上方喝酒的人，是不拘小节、乐天而大方的人。他们一般嗓门很大，喜欢边喝酒边谈天。现在的他可谓正处于舒畅的状态之中。

2. 手持酒杯中央的人待人亲切

这种人顺应力颇佳，属安全型人物。他们待人亲切，轻易不会拒绝他人的请求，是个好好先生。有时心里虽不乐意，但表面上仍会保持微笑。

3. 手持酒杯下方的人情绪善变

手持玻璃杯下方喝酒的人很在意小节。由于颇介意他人的想法，因而显得有点内向。这种人（特别是小指伸向外侧的人）大多相当神经质。一般说来，情绪非常善变，一有丁点儿不高兴的事，马上就会表现在脸上和动作上。他们对自己很有自信，但是，常会给周围的人带来不快。

不过这种人有着极佳的艺术感，很多人还属于是点子大王。

4. 两手持杯的人寂寞孤独

用两手持杯喝酒的人，多为寂寞孤独的人。他们虽然也想与人快乐地交谈，打闹成一片，但却总是难以办到。

不过，这种人多数是“亲和欲求”很强的人，所以他们强烈的与人接触的愿望，对异性的关心度也很强。

5. 喝酒时摇杯子的人见异思迁

一面喝着酒，一面摇着杯子，还让杯里的冰块发出声响的人，不管走到

何处总是不安静，喜欢动个不停。这种人虽然有多方面的兴趣和爱好，但却容易见异思迁，所以他很不喜欢在一家店或一张椅子上从头喝到结束。

6. 一面拿杯子一面抽烟的人独来独往

一只手拿杯子，一只手夹着香烟……采取这种姿势的人，对工作和自己的才能是很有自信的。他们在富有个性化的工作上，可以轻松潇洒地展示自己的实力。

可是，这种人在人际关系上却是很不顺利的，因为他们大多是独来独往。

用钱习惯

美国心理学家杰克认为可以从用钱的习惯，看出一个人的个性和心理：

1. 广告型人物

这种人口袋里时常放着一叠厚厚的钞票，目的是要告诉别人“老子就是有钱，怎么样?”

他们相信金钱是最好的广告。这种人往往把大面值的钞票放在外面，里面夹着小票（小面值钞票）。为了让人知道他有钱，他还会把整叠的钞票拿出来张扬。

2. 让硬币叮当响者

这种人不断让硬币在口袋里叮当作响，目的是要使自己安心，提醒自己并非贫穷（但事实上这种人通常都不是有钱人）。

3. 携带上等皮包者

携带这种皮包的女人，做事谨慎小心，有条有理。她们认为节俭胜于一切，不浪费东西，往往会把家里整理得井井有条。

4. 钱随处乱丢型

这种人对钱粗心大意。在其住所里，在地板或沙发上时常能捡到零钱或钞票。他们把钱胡乱塞在衣袋、皮夹或手提包内。这种人往往认为，人生还有更多东西比金钱重要，他们对创作和智慧很有兴趣，欣赏艺术和大自然，把宇宙视为乐趣及奇异的源泉。

5. 对钞票爱不释手型

这种人在付款时，不停地抚摸、摆弄钞票，表现出舍不得付钱。这种人

喜欢各种奢华的生活，但不愿付出代价，只想不劳而获，因此才会对钞票“毛手毛脚”或依依不舍。

6. 握紧钞票型

这种人用钱很谨慎。他们生长在贫困家庭，然后通过努力工作才摆脱贫困。他们往往能专心致志地勤奋工作，但与他们相处却很不容易，因为他们把钱看得太重。

7. 喜欢数钞票型

这种人对任何金钱交易都十分小心，不管是钞票或硬币找钱时必仔细数清楚。他们多属猜疑型人物，在他们看来，世界充满欺诈，不能轻易相信别人。

笑的习惯

1. 经常捧腹大笑的人

富有幽默感和爱心，他绝对不会嫉妒别人，不是“憎人富贵厌人贫”的那种人。

2. 喜欢静悄悄地微笑的人

都是头脑冷静、心事不易向外人披露的人。

3. 经常纵声狂笑、笑到无法收声的人

平时可能是寡言者，不过笑起来就一发不可收拾了。这种人通常可靠，在公众场合颇受欢迎。

4. 笑得前仰后合的人

一切都会直言不讳，喜爱施予，极受家人及友人的欢迎。

5. 窃窃而笑的人

大都生性保守，对别人的要求高，不过，他们是可共患难的朋友。

6. 别人笑时，他经常会附和着笑起来的人

热爱生活，而且生活乐观。

7. 笑时用手遮着口部的人

是不愿倾诉心中事情的人，他的秘密连亲朋好友也不会知道。

8. 开怀大笑型的人

生性坦率热情，办事决断迅速，绝不拖泥带水，但感情相当脆弱。

9. 笑声干涩型的人

其笑声若断若续，略带冷漠。但这种人比较现实，而且能洞察别人的肺腑。

10. 笑中带泪型的人

经常会恣意狂笑，以至眼泪夺眶而出。他们极富有同情心，热爱生活，积极进取，尤能牺牲自己，向别人伸出援助之手。

11. 笑声尖锐型的人

富有冒险精神，精力充沛，而且感情丰富。乐观而忠诚可靠。

12. 笑而低缓无声型的人

生性多愁善感，情绪极易受别人左右和影响，富浪漫色彩。但易与人相处。

13. 笑而柔和平淡型的人

性格厚重，深明事理，事事为人着想，而且善于处理人事纠纷。

14. 吃吃而笑型的人

严以律己，富有创造性，想象力丰富，而且具有高度的幽默感。

15. 笑声多变不定型的人

在不同的场合会发出不同的笑声，他们具有适应任何环境的能力。

阅读习惯

许多人都有阅读习惯。阅读是汲取知识的一大途径，从一个人看什么书刊以及怎样阅读，可以了解一个人的深层心理。

1. 略读的习惯

喜欢略读的人只有兴趣去获得一些概念，而不注重细节，所以，这类人一般较粗心。因此在工作方面，大致上他们的表现没有问题，但有时会犯些莫名其妙的错误。

他们很少有推心置腹的密友，基本上他们缺乏耐性去聆听别人的倾诉。他们也不喜欢婆婆妈妈地向人诉说生活的琐事。

其实这类人的性格比较适宜做行政工作，因为他们善于掌握事情整体的来龙去脉。不过，这类人需要雇用一名能够处理细节的助手。

2. 细读的习惯

喜欢细读的人为人相当仔细及坚毅，而且对生活有一定程度的投入感。

工作的时候，他们对每一个环节都同等注重，但得到成果对他们来讲是重要的。做到一半没法完成的事情会令他们感到困惑。

这类人不会因为追求浪漫而去约会异性，他们只会抱着择偶的心情去与异性接触。

他们不会相识满天下，他们最喜欢的社会活动是与三两知己促膝谈心。他们认为生活的每一个细节都值得仔细品尝，要这类人粗枝大叶地做人就等于虐待他们。

3. 有读无类的习惯

随手拿起任何书刊都可以读得津津有味的人，肯定是个思想开通的人。

与人接触时，他们会发掘对方的长处，因为在这类人眼中，世界是美好的。

他们做的工作必须容许他们与别人有较深层次的接触，如果叫这类人做一名机械操作员等于判他们死刑，那么他们就宁愿留在家中做待业青年。

可以引起这类人兴趣的事情实在太多，所以有时他们会觉得自己爱好广泛，但他们又绝对不愿意为了一棵树而放弃整个森林，因此这类人会继续有读无类。

4. 阅读小说及报纸副刊的习惯

那些有阅读小说及报纸副刊习惯的人喜欢幻想，有时候他们从小说中抽取一些情节放在现实生活里，借此冲淡生活带来的不快。他们认为如此逃避现实是无伤大雅的。

这类人有感情用事的倾向，不太肯用理智去分辨是非，因此容易卷入感情的漩涡，蒙受不必要的痛苦。

海市蜃楼和乌托邦对这类人来说是真正存在的，而并非空中楼阁。当有人批评他们做人不能脚踏实地，他们的回答是他们不想做个庸俗的人。

5. 阅读新闻及财经版的习惯

有阅读新闻及财经版习惯的人认为，一个人必须以严肃认真的态度面对人生。

这类人喜欢替自己订下时间表，因为一定要作息时间表，他们才能确定他们没有浪费时间。

与人交往时，他们也有一套规律，他们不想失礼于人，同时对那些不尊重一般礼仪的人，他们是摆明态度毫不欣赏的。

这类人留意世界大事，但对其身边的人和事，却未能流露足够的关怀。他们的亲密伴侣对此种现象或许已多次表示不满了。

其实，人生有它的难题，也有它可爱的地方，但这种人面对人生时一直是麻木不仁的。

6. 看图片不看内容的习惯

看书时有只看图片而不看内容习惯的人是个缺乏耐性的人。对任何事情，他们都只要求知道大概的情况，即不肯深入地研究。

在工作方面，这种人希望上司对其有良好的印象，因此他们做足门面工作。但假如上司是个精明的人，他很快会看穿其实他们不过是徒有其表而已。

在人际关系方面，这种人认为只要大家相处得开心就不妨做朋友，可是他们不会花心思去深入了解对方的心态或需求。

走马观花式的生活不是不好，但如果偶而停下来仔细品尝体验会令这类人得到的更多。

7. 独沽一味看漫画书的习惯

因为现实生活为某些人带来太多的挫败感，因此这些人利用漫画书来带他们进入一个超现实的世界，让他们有机会任意地一展拳脚。

看漫画书的时候，这种人非常投入，因此久而久之，他们无形中抄袭了漫画书主角的说话方式、神态、心态及人生哲学。

一个超现实世界的人物究竟如何在现实生活中立足呢？答案只有这种人自己最清楚，不过他们相信依然有挫败的感觉，因为他们始终未拿出勇气去面对生命的挑战。

8. 没有阅读习惯

假如一个人不是文盲，但完全没有阅读的习惯，这表示这个人极度藐视文字，或者对追求知识提不起丁点儿兴趣。

这种人浸淫在生命的日常运作中，看电视新闻代替了阅报，看影碟取代了看小说，工作及人际的沟通已用去了他所有的时间及精力。

对这种人来说，书中的黄金屋及颜如玉都是远不可及的神话。

打电话习惯

观察打电话的人，会发现许多有趣的事实。比较手拿话筒的习惯姿势，可分成各种不同的类型。

话筒可分成上中下三部分，你所观察的人的手是握在哪个部分呢？

1. 握住话筒的中间

一般人会握住话筒的中间部分，让话筒与口、耳保持适当距离而交谈。

不论男女，采用这种握法通常是处于较安定的心理状态，性格较温顺，不会无理强求。担任银行职员或秘书等工作者常见这种握法。电话中谈吐沉静，属于温和的性格。

2. 握住话筒的下方

握住话筒下方亦即送话口位置的人，通常个性坚韧不拔，富有行动力。从事经常在嘈杂场所打电话的职业，如新闻记者、证券交易员等常见这种类型。这也是一般具有行动力和富于冒险性格者的特点。手掌大而有劲儿。

女性用这种方式握话筒者一般较自负。

3. 握住话筒的上方

这种握法以女性居多。带有神经质，喜欢独自阅读、倾听音乐，不爱哗众取宠。男性若有这种握法多半是有洁癖，体格上属于瘦削形。

4. 握话筒时伸直食指

有些人握话筒时会伸直食指。这种握法通常表明此人自尊心强、自我意识强、好恶明显。这种人往往讨厌受人命令，具有强烈的支配欲，随时渴望向崭新的事物挑战。

5. 打电话时玩弄电话线

有不少女性会一手握话筒一手玩电话线，尤其是年轻女子常见这种动作。这属于浪漫主义的幻想家。她们往往不注意周围的环境，只藏匿在自己幻想的世界里。打电话时一讲就是几个钟头，有时可能是渴望依赖某人。

6. 轻握话筒显得有气无力

多半是具有独创性及唯美派的人。但是做事无法持久，是忽冷忽热的类型。这种人在打电话时不会东聊西扯浪费时间。不过，他们打电话常常只是

为了宣泄而很少倾听对方的谈话。

手机放置习惯

1. 置于手中

手，是全身上下活动最多的地方之一（另一个是腿，但现在还没有谁将手机放在腿上呢）。习惯将手机一直拿在手上的人，通常精力充沛，也就是所谓的工作狂，不到非休息不可的最后一刻，他是绝不会上床休息的，你甚至可以在浴缸里或客厅的沙发上找到他疲惫的身体。

2. 置于上身

他用完电话总是习惯性地将手机插在上衣上方的口袋中。这样的人做事有条不紊，并且会尽一切的努力让生活朝着他所定的目标前进。因为他善于心计，就算现在的他还年轻，尚未达至最高层的职位，数年之后也是蛮有机会的。

3. 置于腰间

习惯将手机夹在腰前方的人，都有一套自己独特的想法和做法，生活的态度是坦率而真诚的；习惯将手机夹在腰后方的他，对生活也很有创意，可能凡事喜欢留一手，不将事情完全说清楚，这是他的习惯也是他的乐趣。

4. 置于裤袋

总是将手机置于牛仔裤或西装裤后口袋的人，表达方式温和、友善，却带着浓浓的戒备心。他总有一些不希望别人知道的隐藏在内心深处的小秘密，他对愈疏远的朋友愈显得亲密友好，而愈接近他的身边的朋友，他却会表现得非常冷淡，甚至刻意疏远。他的情绪起伏很大，多是心里不为人知的那些小秘密所致。

5. 置于包中

将手机放到背包或公事包里，这就是白领们公认的所谓手机最安全的地带。习惯这么做的人做任何事都会深思熟虑，小心翼翼。他对自我的要求很高，自尊心尤强，平时注意风度，姿态优雅，对人亲切却很少采取主动。他常常有着无限的潜力与能量，只要有一次机遇，就有可能平步青云。

习惯性动作

个人的习惯性动作构成了他身体语言的极大组成部分。每个人的举手投足都反映了他的心态和性格，他的一举一动随时在提供大量的静止讯息。

1. 时常摇头晃脑

日常生活中我们经常看到或用“摇头”或“点头”，以示自己对某件事情看法的肯定或否定，但如果你看到一个人经常摇头晃脑的，那么你或许会猜测他不是得了“摇头病”就是神经病了。

我们撇开这种看法而从另一个角度来看的话，这种人特别自信，以至于经常惟我独尊。他们也会请你帮他办事情，但很多时候你做得再好他都不怎么满意，因为他有自己的一套，他只是想从你做事的过程中获取某种启发而已。

他们在社交场合很会表现自己却时常遭到别人的厌恶，对事业一往无前的精神倒是被很多人欣赏。

2. 拍打头部

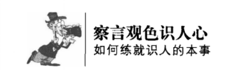
拍打头部这个动作多数时候的意义是在向你表示懊悔和自我谴责，他肯定没把你上次交待的事情放在心上，如果你正在问他“我的事情你办了没有”见他有这个动作的话，你不用再问也不用他再回答了。

倘若你的朋友中有人有这样的动作，而他拍打的部位又是脑后部，那么他这种人不太注重感情，而且对人苛刻，他选择你作为他的朋友，很大程度上是因为你某个方面他可以利用。当然，他也有很多方面值得你去交往和认识，诸如对事业的执著和开拓等，尤其是他对新生事物的学习精神，你不由得从心底真心佩服他。

时常拍打前额的人一般都是心直口快的人，他们为人坦率、真诚，富有同情心。在“耍心眼”方面你教都教不会他，因此如果你想从某人那儿了解什么秘密的话，这种人是最佳人选。不过这并不是说明他是一个不值得信赖的朋友，相反，他很愿意为别人帮忙，替别人着想。这种人如果对你有什么得罪的话，请记住，他们不是有意的。

3. 边说边笑

这种人与你交谈你会觉得非常轻松和愉快，他们不管自己或别人的讲话是否值得笑，有时候连话都还没讲完他就笑起来了。他们也并非是不在意与



别人的交谈，我们只能说这种人“笑神经”特别发达。

他们大都性格开朗，对生活要求不太苛刻，很注意“知足常乐”，而且特别富有人情味，无论走在什么地方，他们总是有极好的人缘，这对他们开拓自己的事业本来是极好的条件，可惜这类人大多喜爱平静的生活，缺乏一种积极向上的精神，否则这个世界很多东西都该属于他们的。

他们的另一特点是感情专一，对爱情和婚姻特别珍惜，如果你是他最心爱的人，他可以为你牺牲一切，但如果你让他伤心透顶，他们则可能把你从高楼上推下去或者在你熟睡后把你宰了，因为他们大都是感情用事。

4. 边说话边打手势

这种人与人谈话时，只要他一动嘴，一定会有一个手部动作，摊双手、摆动手、相互拍打掌心等等，好像是对他说话内容的强调，他们做事果断、自信心强，习惯于把自己在任何场合都塑造成一个领导型人物，很有一种男子汉的气派，性格大都属于外向型。

这类人去演讲一定会极尽煽动人心之能事，他们良好的口才时常让你不信也信。他们与异性在一起时表现尤其兴奋，如果这种人是男性，则总是极欲向人表现出他“护花使者”的身份。

这类人对朋友相当真诚，但他们不轻易把别人当做自己的知己。踏实肯干的性格使他们的事业大都小有成就。

5. 交谈时抹头发

如果与你面对面坐着或站着，这种人总是时不时地抹一抹头发，好像在引起你对他们发型的兴趣，今天肯定特意梳整了一番。其实不然，因为这种人即便是一个人独自在家看电视，他也会每隔三五分钟“检查”一下头发上是否沾上了什么不好的东西。

他们大都性格鲜明，个性突出，爱憎分明，尤其嫉恶如仇。倘若公共汽车上有小偷，而乘客都是这种人的话，那个小偷一定会被当场打个半死。他们一般很善于思考，做事细致，但大多数缺乏一种对家庭的责任感。

他们对生活的喜悦来源于追求事业的过程。这句话听起来有点玄乎，不过仔细想来你就会明白，喜欢拼搏和冒险的人，他们是不在乎事情的结局的。他们在某件事情失败后总是说：“我问心无愧，因为我去干了。”

6. 摆弄身上的饰物

这种情况可能会让人联想起第一次约会的情景，两个人站着或坐着，女

孩子总是时不时地摆弄一下她手里的东西，或者衣物上的扣子、装饰品，她太认真了，以致不敢轻易接近男方。这种情况毕竟是在特定场合，在这里要分析的是有这种习惯的人。

的确，有这种习惯的人多数是女性，而且她们一般都比较内向，尤其感情不外露，谈恋爱时哪怕心中烧得像一团火，她仍然淡有淡无地看着你。这种人情绪容易波动，只是很少让人察觉。

他们的另一个特点是做事认真，大凡有座谈会、晚会或舞会，人们全都散了、走了，最后把桌凳归还原位的一定有他们。作为妻子，肯定是位贤妻良母。

虽然他们时常被人看做胆小鬼，但他们一旦被人激怒，则去刺杀总统也有可能。

7. 挤眉弄眼

这种人不管是在两人世界也好，在大庭广众之下也好，他们都肆无忌惮地挤眉弄眼，有时候他们也并非是在调情或相互勾引。这种人确实太轻浮或缺乏内涵修养，在恋爱和婚姻上也总是喜新厌旧。虽然他不一定会跟“原配”离婚，甚至还可能对结发妻子“相当好”，那不过是他的自尊心在作祟而已。

这类人特别会处理人际关系，尽管他们十有八九都略显高傲，但因为他们的处事大方为其掩盖了很多不足。在事业上他们善于捕捉机会，深得领导的赏识。

如果你现在在你单位上“混得不怎么好”，那么我向你推荐这种人，他们可以称得上“拍马屁”的“祖师爷”，他们出道以来，从没听说有谁“拍在马腿”上的，不信你可以四处打听一下。

8. 掰手指节

这种人习惯于把自己的手指掰得咯嗒咯嗒地响，不管有人无人，有事还是无事。如果心烦意乱时听到这一种响声一定极不舒服，真想揍他一顿不可。

这类人通常精力旺盛，哪怕他得了重感冒，如果叫他去干一件他平常最喜爱的活动，他同样会从床上爬起来。他们还很健谈，喜欢钻“牛角尖”，依据自己思维逻辑性较强而经常把你的谈话、文章说得你哭笑不得。

这是一类典型的多愁善感型，而且是出名的“情种”，只要是异性，他们可能只相处一两次就会爱上。

这类人对事业、工作环境很挑剔，如果是他喜欢干的，他会不计较任何代价而踏实努力地帮助你，相反，他不当众出你的丑，也一定会暗地里甩你的“冷板凳”。

9. 腿脚抖动

开会也好，与人交谈也好，独自坐在那儿工作，或是看电影，这类人总喜欢用腿或者脚尖使整个腿部颤动，有时候还用脚尖磕打脚尖或者以脚掌拍打地面，这种行为当然不能登大雅之堂，但习惯者总是习以为常。

这种人最明显的表现是自私，他很少考虑别人，凡事从利己主义出发，尤其是对妻子（丈夫）的占有欲望特别强，经常会无缘无故地制造一些“醋海风波”，在这个问题上说他们有“神经质”一点也不过分。他们对别人很吝啬，对自己却很知足，据说“守财奴”——葛朗台有这个“良好”的习惯。

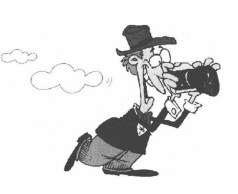
不过这类人很善于思索，他们经常给周围朋友提出一些意想不到的问题。

ChaYan GuanSe ShiRenXin



第七章 如何通过喜好识人

- ⇨ 兴趣爱好反映人的情操
- ⇨ 对水果的喜好
- ⇨ 对食物的喜好
- ⇨ 对酒的喜好
- ⇨ 对名片的喜好
- ⇨ 对领带的喜好
- ⇨ 对电话本的喜好
- ⇨ 对宝石的喜好
- ⇨ 对电视节目的喜好
- ⇨ 对喝茶场所的喜好
- ⇨ 对饮酒场所的喜好



兴趣爱好反映人的情操

兴趣爱好，既能是闲情雅志，又能让人玩物丧志；既能陶冶人的情操，增强人的修养，也能使人迷恋其中而不能自拔，弄得倾家荡产，妻离子散。从前有个财主爱好古董，先是用全部积蓄买了一个据说是孔子用过的破碗，又用全部田产买了一张据说是文王睡过的破旧凉席，最后又用房子换了一根据说是尧拄过的拐棍。这样，他的全部家当只换来了这三件破烂。不过，这三样东西还有点实用性，这个地主从此之后就拄着拐棍，用碗来乞讨食物，夜晚就用凉席露宿街头。这当然是个笑话，不必认真。

在现实生活中，在我们熟知的亲人朋友中，人人或多或少，程度深浅不一地都有些爱好。有的喜欢下棋，有的喜欢钓鱼，至于那黑白相间的足球，更是让成千上万的人为之神魂颠倒。一场关键比赛的关键一球，竟可以使一些人因激动过度而丧命。兴趣爱好，可以说是人的潜意识的最好的流露。它不必考虑别人的眼色，不受他人或法律的制约，完全发自于内心，所以，它最能暴露出一个人的深层心理结构，因为嗜好的范围几乎完全是自我的孤独领域，它是不能强加于人的。兴趣爱好可以将某个人的情况全部告诉你，他的优点、缺点、性格、脾气，他的生命观、恋爱观、事业观，他的品味和修养，当然前提是识人者必须善于观察。有的人热衷于自己的兴趣爱好，这是一种逃避现实的行为。因为他们对工作或家庭有着不满的情绪，所以一心追求兴趣爱好，如此一来，情趣就变成了惟一满足自己欲望的工具，也就成了逃避现实的借口。如果有人喜欢将他心爱的东西，不按常人的方式放在某个固定的位置，而是藏在某个不应当放的地方，说明了此人与他人交往时，注重内在的、深层的交流方式，而并不善于表面应酬，但感情相当深沉。

从人的千差万别、形形色色的兴趣爱好中，可以发现和总结出其中的一些奥妙。一个出色的人类学家，每到一地，就可以立刻发现当地的一些具有普遍性的行为取向与行为类型，由此，他可以得出一些令人拍案惊奇的结论。实际上，为人所称道的福尔摩斯，也可以说是一位训练有素的人类学家。兴趣爱好与人的文化行为有着密切的关系，人类学家往往就是这样一叶知秋的。杰出的政治人类学者，可以从一个家庭中，分析出整个国家的全部政治内容

与政治前途。如果识人者也能从看似无足轻重的兴趣爱好中去观察、判断人，将会提高准确性。如箕子根据纣王开始喜好象牙筷子，推知出纣王的堕落和商王朝的覆灭。

对水果的喜好

一般而言，喜欢水果的人是憧憬母性爱的善良性格的人，不过，从“硬要从水果中选择最喜欢的水果”这一点，却可判定该人的个性或性格。

1. 葡萄

属于郁郁寡欢，容易躲在自己象牙塔内的类型。具有美的意识或强烈的诗情幻想力，极富个性。虽然第一印象给人冷淡的感觉，但是在交往之后会渐渐地发现其内心的善良。

2. 菠萝

热情家、专注执著、具远大梦想。喜好刺激或变化，凡事一头栽入其中埋头苦干的人。最讨厌固定模式的生活。

3. 香蕉

有时会有任性的举动而令旁人伤透脑筋，不过，富有灵活简捷的行动力，具备和任何人都能成为好友的社交性、开放性。若为女性则属于稍带阳刚气的类型。

4. 葡萄柚

对健康或美貌的关心极强，是理想高的浪漫主义者。讨厌“平凡”，对任何事都极其关心的求知欲强烈的人。

5. 哈密瓜

外表典雅与内敛，然而胸怀大志或理想，是属于积极前进的类型。讨厌对他人言听计从，会明显地表现贯彻自我理想、信念的态度。

6. 苹果

将事物处理得有条不紊的认真型，谦恭有礼、不忮不求的“恰到好处”的类型。

7. 梨子

这也是能控制自我欲求的认真型。处事慎重，以诚信坚定为生活目标，

具有控制自己、凸显他人的一面。从负面解释可以说是过于消极的类型。

8. 橘子

个性温和，与任何人都能步调一致的令人安心的人。非常重视家庭生活，喜欢与众人谈话，与志趣相同的人共餐。

9. 樱桃

优雅、美的意识敏锐，对于流行时尚会发挥个人品位的类型。不过，理想虽高却内向而缺乏行动力，不擅长在众人前提升自己的印象。

10. 柿子

略带保守、生活朴素的类型。在金钱方面绝不浪费的坚实型，因此也具有成为巨富的素质。

11. 木瓜

极为个性的类型。充满着对某种新鲜的刺激或奇特行为的期待感，讨厌受束缚。极具幽默感，擅长与人相处，不过，冷热变化极快，稍欠执著的耐力。

对食物的喜好

爱吃雪糕者，大多是富于罗曼蒂克情趣的人，她们喜欢生活上有刺激性的事物，但当她们的计划受挫时，情绪会出现大波动。

爱吃果蔬、柳橙等水果的人，大多能自我控制，她们了解在生活中需要什么，有创造性，并有大发明家的潜能。

爱吃烤馅饼者，喜欢体力活动，特别喜欢以球队形式比赛的运动。她们喜欢周围有人观看，常是社交生活的佼佼者。

爱吃卷形咸饼者，能干，有上进心，喜欢把事情迅速做完，在追求自己的目标上能克服任何障碍。

爱吃甜饼干和蛋糕者，多是有社交能力的人，她们爱听别人讲话，善于与他人沟通。乐于给人家东西，也接受人家的东西。

爱吃巧克力的人在处理问题时，富于逻辑性、组织性和系统性，她们对新事物、新思想的出现常常持谨慎的态度。

喜欢吃蒸制食品的人，性格比较内向，不轻易激动，心里常常犹豫、动摇，但很少流露出来。

喜欢吃冷食的人，个性比较坚强，且不愿表现自己，不太好接近，对大自然有浓郁的兴趣。

喜欢吃清淡食物的人，不大注重社交和人际关系，不大善于接近别人，愿单人行事，性格和处事往往是沉静低调的。

喜欢吃甜食的人，热情开朗，平易近人，但往往有些软弱、胆小。

喜欢吃辣食的人，善于思考，遇事有主见，吃软不吃硬，爱挑别人的毛病。

喜欢吃煮炖食品的人，性情温柔，和谁都谈得来，常富于幻想，但对于幻想的事物是否能实现，则一点也不计较。

喜欢吃烤制食品的人，上进心较强，比较专心致志，性情急躁，爱出主意，但又缺乏当机立断的勇气。

喜欢吃酱菜的人，比较稳重，善于埋头苦干，一般做事有计划，相对说来，不太看重人与人之间的感情。喜欢吃酱菜的人，多富于亲近人的感情，没有架子，容易接近，有钻研精神，能吃苦，不易因受挫折而消失。

喜欢吃油炸食品的人，富于冒险心理，容易触景生情，经常心中有想闯一番事业的愿望，但稍受挫折就灰心丧气，有时好发脾气。

喜欢吃大量肉食的人，多数有支配性的性格，富有领袖欲，而且活动性很高和有进取精神。一般说，特别嗜吃肉食的人，也是社交比较活跃的人，与别人很合得来。

对酒的喜好

在社交场合，以酒为应酬的方式最为常见。通常由饮酒可以了解对方的性格，或作为掌握理解对方心态的参考。多半也是解决问题的较好时机。

根据美国心理学家的研究，喜好狂饮者通常具有渴望改变自我的愿望。这些人之所以豪饮，乃为了使自己的性格改变为自己理想中的模式。换言之，不停地喝酒直到觉得变成自己满意的性格为止。因此，不是因好酒而饮酒，乃是渴望改变的心理在作祟。

具有这种饮酒的心理的人，如果发现能够使自己心理获得最大满足的酒，则会偏爱该种酒。其实并非酒在口感上的差别，多半是受心理的影响。特别喜好某种酒的人，性格上常异于一般人，具有特殊的愿望或欲求。

虽然酒的品种和性格的关系尚无充分的调查或研究，却可以做以下的概要分析。

1. **威士忌**

顺应性强能充分采纳旁人的意见。出世愿望非常强，只要有机会即渴望从中赚大钱或期待上司的认可。爱喝这种酒的男性，对待女性非常重视礼仪并表现亲切，会明确地表达自己的心意。

2. **中国白酒**

有些人偏爱烈性白酒，如果餐桌上没有白酒则索然无味，喜爱白酒者一般富社交性而乐善好施。也有好好先生的一面，极在意对方的感受，则受吹捧，受人所托无法拒绝。对女性尤其亲切，即使失败也不在意。在公司或职场中由于关照部属深受部属们的爱戴，却很难获得上司的认可。在混乱的局面中会发挥卓越的能力。这种男性多半为了认同自己而愿为对自己的能力有极大期待的人奉献心力。虽然失败多却也有大成就。

3. **洋酒**

最近年轻男子间洋酒派日益增多。商店到处都有洋酒的陈列。用餐必定有洋酒，或约会中必喝洋酒的男性极具个性。

这类男性多数追求豪华的生活，喜爱从事辉煌的工作，在服饰等方面也较挑剔。他们中有许多人有国外生活经验，也有些人则是崇尚新潮。

4. **鸡尾酒**

喜好带点甜味的鸡尾酒者很少有豪饮型。与其说是喝鸡尾酒毋宁说是享受那种气氛，或渴望与女性对谈。如果喜好辣味而非调味的鸡尾酒（如马丁尼酒），是具有男性气概的表现，在工作上能充分发挥自己个性与才能，值得信赖。同时具有责任感，举止行动有分寸。

喝甘甜的鸡尾酒是不太喜爱酒精的男性，或渴望邀约女性享受饮酒的气氛，或期待借酒精缓和对方的情绪。

如果向女性劝喝酒精度高或较为特殊的鸡尾酒，乃是暗自期待利用酒精，使女性无法做冷静的判断。跳舞前劝女方饮鸡尾酒的男性，通常希望和该女性有更深一层的交往。

5. **啤酒**

根据美国社会调查研究所的调查，喝啤酒是表现轻松愉快的心情，渴望从苦闷的环境中获得解放。

约会时喝啤酒的男性，通常想要表现最原始、最自然的自己。如果向同行的女性劝喝啤酒，是渴望对方和自己有同样的心情，或内心期待愉快的交谈。既不矫柔做作也不爱慕虚荣，可称为安全型。

如果喝特别指定品牌的啤酒，这种男性可要警戒。有些人会选择和其公司系统相关的啤酒，而有些人也会在啤酒的品牌上表现个人的特性。事实上各品牌的啤酒味道相差无几，特别指定品牌只是心理的作用。

选购外国啤酒的人性格上和洋酒派类似。特别喜好德国啤酒的男性，只是想向女性标榜自己异于一般男性。喜好黑啤酒的男性，通常对强壮的体魄向往不已。

对名片的喜好

交换名片是认知对方的最初机会。

名片式样千奇百怪，形状、纸质、色彩、味道各不相同。差不多每一个出入社会的人，都会有一张自己的名片。使用名片的含义，就是为了在生意和交谈中彼此方便，给对方和自己留下姓名和通讯地址，以便日后双方都能更进一步洽谈生意。

如果一个人不是某部门或公司的职员（这类人公司规定了他印制名片的格式），那他所构思的名片必定会反映他在别人面前所展示的形象。因此，名片的另一面会反映出一个人的想法和个性，从名片中探讨个人性格，是很有可能的事。

1. 黑白名片

使用这种名片的人，给人以踏实、勤恳的形象，对新奇的东西没有感觉，做事时是个照本宣科的人。这种人接受了正统教育，很少受世俗观念的影响，在家长眼里曾是个听话的好孩子，在老师眼里曾是个品学兼优的好学生。在社会上，是勤奋办事而不过问与自己无关的事情的人，因而任何部门都喜欢任用。

这种人也希望树立循规蹈矩、奉公守法的形象，害怕惹麻烦，为人处事小心翼翼。曾经拥有的幻想已被消磨殆尽，只为生活奔忙。

在人际关系上，属于慢性的人，在短时间内很难与一个人混熟，也不愿跟别人发展层次较深的关系。



2. 压模名片

这种名片由于价格较高，要求印制的人是个爱讲究的人，有着华丽的外表和虚荣的内心，常常显示自己大方的一面，无论是在哪里，都想突出自己的存在，常常是以比较含蓄得体的言行来吸引别人注意，让人看不出是在故弄玄虚。这种人有一定真才实学。工作中聪明好学、勤奋工作。这种人的上司如果是个保守屈才者，那么他就会被上司觉得是在过分卖弄自己。在朋友眼里，这种人也是才华横溢和喜欢表现自己的人。

这种人较易吸引异性的注意，爱情上较顺心，这种人洁身自好，很少去乱玩爱情游戏。

3. 镶金边名片

这种人毫不掩饰自己的拜金心态，也不介意别人知道他见钱眼开、惟利是图。他是个从不放过赚钱机会的人，可能很小的时候就是个生意人，有生意人素质。与人打交道时，也许比较势利，但可能做得不太过分，不易轻易让人察觉到这点。

这种人相信金钱至上，拼命赚钱，希望用钱包装自己，以赢得别人尊重，也知道钱终归是身外之物，如此获得的尊重是极不可靠和缺乏实质内容的。

4. 只有姓名电话的名片

拥有这种名片的人一般是两种人，一是此人已有一定知名度，不必借此再做自我宣传，二是故作神秘以吸引人们注意或不愿透露自己的实际情况，显得有点不可理喻。

这类人本性是不喜欢开放自己，觉得没有安全感，怕别人知道的太多而来打击、伤害他。

这类人胆子不大心细，在与别人打交道时，不露声色观察别人的谈话和动作，悄然套取对方资料，极力回避谈论自己的情况，难于与人建立深厚关系和友谊。也不易获得上司和同事的信任，难于得到提拔，适合选择自由职业这一行或自己开公司当老板。这种人具有善变个性，独创力强，不善于管理指导他人，与这种人合伙做生意，要持相当慎重态度。

5. 头衔多的名片

这类名片上花花绿绿、密密麻麻地写满有生以来拥有的各种职位和头衔，包括各种虚职和名誉。

这类人是虚荣心极强的人，深怕别人小看他，所以抬出诸多头衔去说服

别人：他不是一般老百姓，而是个举足轻重的有地位的人物，但给人的印象是个爱面子和无聊的人。但这类人并不是个吝啬鬼。在处理事情上，如是小事，就会提出一堆意见，煞有介事的样子，如是要他单独处理大事，他就会变得手足无措。这种人是个不能独立办事的人，任何时候都需要帮助，内心相当优柔寡断。

6. 姓名字体很大的名片

有些人即使不是什么大人物，但名片上姓名斗大的字常叫人好奇。喜欢用大字体印姓名的人，其职业大都与企业家、医生、自由职业等有关。爱好粗大字体的人，是个性强的人，因为要强调自我意识，自然选用粗大字体。这种人功名心相当强，外表相当绅士，给人以温和亲切的感觉，但个性相当任性，其中大部分人给人以说不出的厌恶感。深交后才发现他们有浓厚人情味的一面。

这种人善于交际，口才好，举止亲切。但碰到有利之事不会拱手让人，属于以自我为主的人。

7. 名字旁有别号或改名的名片

这类名片在名字左下角或旁边加上了括号（××），或写上“改名××”等等。

这类人因为名字不雅而改名，性格多属于神经质、叛逆性等，富有独创性，思想偏激，但家运衰弱。他们谨慎小心，对自己相当在意，又缺乏刚毅性、坚忍性，在遇到困难灾祸时，不敢面对现实，将逃避当成胜利。

对于以上性格上的缺点，如能奋发向上，定能弥补而改头换面。只有思想浅薄、误认改名就可改变运气的人，才真正是没有自信的人。

8. 材料、色彩、形状怪异的名片

从名片的色彩、形状、质料可以反映其主人的职业、特征。

从事贩卖自我的人（如技艺工作者等）大多用特殊名片。这种名片给人“大”的印象。爱用这种名片的人，多属于特立独行的人，对人偏激、依赖、好恶之心强烈，对所喜欢的人，仁至义尽，无微不至，但缺乏协调性，易受他人出卖，为人所欺骗。

用铜版纸质料的名片的人多为温厚型的人，有高贵、温馨气质。女性比男性用的多，谈吐优雅高贵，对美敏感，富于罗曼蒂克，多为办公室工作或研究性工作，较受欢迎，以自我为中心，欠缺刚毅坚忍性。不愿与人冲突，想面面俱到，四方兼顾，八面讨好，也因此给人可乘之机，招致他人不满或被他人欺骗。

喜欢用乙烯合成树脂加工表面光滑的名片的人，多有神经质，虚荣，独占欲强，外表活泼开朗，待人处事诚恳，无法使人讨厌。喜欢豪言壮语，又故弄玄虚，疑心重，嫉妒心也重，常有使人不可捉摸的一面，职业多为中小企业经营者，但理财观念淡薄。

彩色名片多是为加深与外界有缘的印象，代表广阔意义的行业者，如航空公司代理、旅行社等。

9. 附印“自宅”的名片

不少国外的人名片上常常没有自宅电话及地址，因为，在外国，对一般商人来说，在名片上附印自宅电话及住址，可能会遭白眼。只有等到相当亲密后，才给予自宅的通讯处。

对于一天24小时为工作所逼迫的人来说，他们是负责任、能干的人，打卡下班并不表示工作做完了。负责任的人在名片上印“自宅”电话，可以据此判断这个人在能力、社交等各方面都相当优秀。当然仅凭这一点也不足以证明他是个能干者，但对自身无责任感，对工作没责任感的人是不会附记自宅通讯处的。当然，把自宅当成事务所和工作场所的自由职业者例外。

如果你和一个重要的交易对手洽谈，发现他的名片上没有自宅通讯处，向他要仍然支吾其辞时，就应当保持相当的戒心。

在名片上附印“自宅”有利有弊。一方面，有对自己、对社会负责任的效果，在遇突发事件时，可紧急联络迅速解决问题。另一方面，这样做也可能被他人利用。当然，把名片给他人时，应当小心，不可乱投。而关系不太密切的对方告诉你他自宅的电话、住址，你也要小心提防。

对领带的喜好

由一个人对领带的喜好，就可凭此判断其性格。

从领带的喜好也可以了解一个人在工作上的信赖度。

当我们想要判断初次见面的人是属于何种性格的人时，在无意识中会把注意力投注在对方的服装上。

你不妨试着观察上司或长辈的领带，你会发现其中的乐趣。

1. 大型的领带

喜欢大型而华丽的领带的人，有着旺盛的好奇心，随时都在追求新事物。

个性开朗，然而因为常遭误解，所以常处于欲求不满的状态中。

由于耐心不够，动辄厌烦，所以，在工作或金钱方面，容易蒙受损失。周围的人对他的评论多是负面的，不适合做个生意人。

2. 条纹领带

爱用条纹领带的人，属于脚踏实地的类型。生活型态也较保守的，很重视自己的外形，会努力维护自己的形象。

由于既慎重又诚实，因此，在生意上颇值信赖。

此外，性格顽固这一点，可说是优点也可说是缺点。喜好斜纹状领带的男性可以适应任何人，是令人产生好感的男性。在工作上是属于绝对不会失败的安全型实业家。

此种人虽然工作上值得信赖，不过，却没有冒险或向崭新工作挑战的雄心。避重就轻的顺应型较多。

3. 有圆点花样的领带

喜欢有圆点花样领带的人，是浪漫主义者，感情上多半是较稳定的人。

给人灵敏、温和的印象，属于在内心里对自己充分有自信的类型。有着极佳的判断力。

不过，却很难于下决断，结果，有时因而牺牲了自己。

喜好水点花或华丽纹彩的领带的男性，多半是经常意识到周围人反应，渴望受人瞩目的类型。

因此，做任何事最重视外观与形式，会有夸大的言行与举止。在工作上则充满活力，具有实力也是值得信赖的人。

4. 名牌领带

爱用名牌领带的人，多半是希望能引起他人注意的人，很在乎他人的眼光。

如果系着名牌领带，却不以为意的人，不论在工作上或私下方面，都是处于安定的状态中。

另一方面，领带与西装不搭调的人，则是野心勃勃的人，常会做出偏激的行动，精神上是处于不安定的状态中。

5. 蝴蝶结领带

除在婚礼、宴会等正式场合外，平日也喜欢系蝴蝶结领带的人，有着强烈的自我显示欲及极高的自尊心。

此类人多半是靠自己能力经营成功的人，不论是对金钱或名誉，都有很

强的执着心。总希望有与他人不同的表现。

一般而言，系蝴蝶结领带有两种人。其一是餐厅或饭店的服务生，另一是上等社会的贵族。

喜好蝴蝶结领带的男性中，多半在年轻时有过一番心酸的奋斗史，或对一流的人或事物带有自卑感，或对身高感到惭愧的人。因为，利用蝴蝶结领带在颈项间做装饰，可以使自己仿佛上流社会中的人士，同时也能让自己的气质显得较高雅一些。

这种类型者在工作上对任何事都非常挑剔，是属于神经质、拘泥小节的人。在金钱方面也锱铢必较，是个节省的人。虽然具有信用却是难以相处的工作伙伴。

6. 喜欢红色领带的男性

喜好红色领带的男性是标新立异者，强烈地渴望能受到旁人认可，虚荣心极强。却有轻易承诺的缺点。

所以，这种人有时会对你的要求满口答应，但事后却根本没有付诸实行。尤其是喝了酒后常说大话，在工作上是信赖度极为低的人物。

和这种类型的男性进行商谈时，如果不实施紧迫盯人的战术，常会失败。

另外，喜好蓝色或紫色的男性是浪漫主义者、梦想家，在工作上只会动脑筋而缺乏实行力，信赖度低。

以领带来判断人物时还有一个重要的观点是领带结。领带结打得端正而美观的人在精神上处于安定状态，工作也顺利，可以井然有序地处理事务。

相反地，领带结打得歪斜而邋遢的人，是精疲力竭、意志消沉或在工作上无法发挥实力的人。

另外，在谈生意的过程中总是在意自己的领带结是否端正也是情绪不安、心浮气躁、紧张的证据。你对自己的领带应该多加注意了。

对电话本的喜好

在通讯事业日益发达的今天，凡是能够使用电话的人，差不多都会有一本属于自己的电话记录本。

这种记录本是专门用来记载友人或有业务往来的电话地址及平日约会时间的。不同性格的人会采取不同的方法去使用记录本。

当我们把所看到的使用不同记录本的人进行对比，就会发现他们有着截然不同的个性和心态。

1. 只记录地址及电话的记录本

有人使用一个记录本时，只增加新的东西，不会删除旧的，即使这人已搬走或已不复存在了，但他依然把它留在原来的位置。所以这种人的电话记录本密密麻麻记录着多年来认识或早已遗忘了的人。

很多人会觉得这种人感情专一、不忘旧情、注意过去，是个重友情的人。

这也说明这种人的处世性格：即宁愿别人负我，我不负别人的心态。他用这种心态处世，并不在乎得到的多，亦或是失去的多。他只是按自己的方式去生活和工作，从不考虑别人的想法。

在工作中，这种人一般学有所长，而且老实本分，深受上司和同事们的赞赏，同时对别人也不构成任何威胁，他只是专心致志地干好自己的本职工作，一般不听别人的闲言碎语。

在生活上，他是个家庭观念特重的人，一般而言他有一个比较牢固的家，他也希望自己的家庭牢不可破。因为他是个传统型的人，失去家庭对他来说是不可想象的。

2. 公司免费送的电话记录本

经常使用公司免费送的电话记录本的人是个很随便的人，在社会上走动，就像进入旅店一样方便、自由，从来没有不自在的感觉。也就是说这种人的流动性很大，可能时常搬家，经常更换职业，在很短的时间内结识新朋友而遗忘旧朋友。这种人跟前一种人正好截然相反。

这种人也是个凡事不求深度的人，面对问题时，只要不使自己处于被动，随便把它解决就行了。换言之，这种人宁愿追求多种经验，而不肯在一件事情上下苦功夫钻研。

相对而言，生活的安排最重要的是简单、直接、方便，就好像那本免费赠送的电话本，有也可以，随便丢掉了也无所谓。

在现实生活中，这种人非常适应时代的发展，能够顺乎自然地处理好自己的各种关系，他对生活和职业的希望不是很大，所以也就谈不上感受失望的滋味。

从某方面讲，这种人是一个及时行乐的人，他有能力为自己争取所需要的东西，但他也并不过高地索取。总的来说，这种人是个在这个时代里生存得如鱼得水的人。

3. 随身携带的电话本

一般来讲，随身携带电话本的人是个小心谨慎的人，做事、做人都要求有个章程的人。这种人甚至不相信自己的记忆能力，担心在找人时会把电话号码搞错，而使自己感到难堪。同时这种人也需要知道当他有困难时能马上找到朋友来帮助他。

这种人与朋友间的关系，可能受多于施，因为他是一个依赖性较强的人。他认为这个社会充满险境，难于找寻自己道路。一旦遇到点困难，就希望别人能伸出援助之手。所以不要奇怪有些朋友会主动疏远这种人，一个独立的人很难与一个有依赖性的人长久相处的，他们或许厌倦了照顾他但又得不到他的回应。

很多时候，当这种人独处一隅时，他就会感到孤立无助，就会感叹世道艰辛而怨天尤人。他有时也会察觉自己软弱的性格，但他不是个有毅力的人，无法改变自己的处境。

4. 名贵电话本

喜欢使用名贵电话本的人是个注重外表和修养的人，崇尚物质欲和社会地位，是个喜欢抛头露面的人。当这种人把友人的电话及地址记录下来后，一般他会认为这个人是个可以信赖的人，并愿意与之发展有深度的友情。

这种人是个重视生活每一个细节的人。他以谨慎的态度处世，他对自己要求甚严，也希望别人实事求是，有时也会有人误解他，觉得他是装腔作势，表里不一的人，这也属正常，因为他喜欢把自己的标准强加到别人的身上。

在工作中，这种人是个非常注重效率的人，比如，当他需要与某人联系时，他希望能够及时地找到某人的电话和地址。当然，这种人对朋友非常热情，有时也主动打电话邀请他们一起进餐或外出度周末。

5. 经常更换的电话本

经常更换电话本的人是个注重实际，生活得比较现实的人，这种人的情感带有跳跃性，对处理任何事情都要加以选择。

这种人的这些特征表明，差不多每到一定的时候，他都要更换电话本。当他将友人的地址电话重新抄写时，他会删除一些，同时也会增加一些新东西。也就是说，这种人在不断地检讨自己的行为，审视自己一段时期以来的人际关系，而他所采取的立场是现实的，也是符合实际需要的：对他有重要性的人或者他自以为需要帮助的人，他会把他留在电话本上，而其他他认为不需要或无足轻重的人，对他来说都将成为昨日黄花。

其实这样做也无可厚非，这是个各取所需的时代，这种人的这种做法不

会引起太多的非议，因为他毕竟没有戴上假面具去应酬他认为无聊的事情。

6. 电子记录本

使用电子记录本的人的意识是超前的，并相信科学合理的东西，认为未雨绸缪是办好一切事情的基础。

这种人总是不停地追寻更加完善的方式去组合自己的生活，在许多人尚未懂得电子记录本的时候，他就早已淘汰了别人正在使用的款式，而正在用最新款式储存量最大的那种型号了。

无论任何时候，他都会把生活和工作安排得井井有条，把属于自己的事情安排得井然有序，讨厌杂乱无章的人。这种人很守时，当和别人洽谈事务时，最讨厌迟到，他不喜欢把时间白白浪费掉。

他的这些程序化性格也许让别人觉得他沉闷，当别人向他提出这些问题时，他很可能会不屑一顾，因为他根本就不打算改变自己的生活方式，认为这会扰乱他的工作和生活。他的朋友都比较信赖他，认为他为人可靠，一点也不虚浮，但也会觉得他沉闷、难以亲近。

7. 没有电话本

如果一个人不使用电话本，或者他本来就讨厌这类玩意，而只是将朋友或重复的电话地址以及约会时间写在零散的纸张上（诸如办公纸、信封的背面、火柴盒等），那么这个人会是个怎样的人呢?

大体上讲，这种人是个洒脱、浪漫的人，即使天塌下来也会觉得无所谓；他喜欢及时行乐、今朝有酒今朝醉；从另一方面讲，他为人处事杂乱无章，毫无细致的安排，为了寻找一份文件或一个电话号码，他可能会把整个房间翻它个底朝天。

如果走进这种人的办公室，写字桌上肯定堆满乱七八糟的东西，最重要的又很可能被埋在最下面，或者被扔进了纸篓里面。从这点来讲，这种人很难被委以重任。

可以想象，这种人家居的情形也不会好到哪里。不过，这种人是个自得其乐的人。

对宝石的喜好

对宝石的喜爱，可以表现出一个人的个性。另外，宝石也可说是美、力、

财富的象征，因此，从对宝石的喜爱，也可知道此人的愿望，及希望自己在他人眼中是什么样的人。

1. 钻石

喜欢象征权力与财富的钻石的人，是现实的，有着强烈的金钱欲望。除金钱外，凡是一流的事物都是其追求的目标。

这种人凡事多能积极去做，随时燃烧着接受新事物的意欲，一切的行动都有着明确的目标。

2. 珍珠

若是天然的珍珠，非常珍贵。喜欢珍珠的人，必是纯真且优雅的人。

这种人总是以对方的心情和立场来考虑，不会强迫他人接受自己的意见。不过，这种人不是很擅于表现自己，因此，当喜欢某人时，常无法明确地表示自己的心意，所以，也有焦躁不安的一面。

3. 紫水晶

喜欢在水晶之中选择价格最贵的紫水晶之人，必是优雅的女性。行为虽谨慎，但能自然地表现出自己的个性。脑筋好，想像力、幻想力也很杰出。

多半是喜欢美丽事物，喜爱艺术的人。

4. 祖母绿

祖母绿是绿色宝石的代表。绿色越深的价格越高。

喜欢祖母绿的人，一般说来，是开朗乐天的人。即使遇到有不悦的事，也会马上忘却，个性干脆利落，行动时，不会受过去所左右，眼光总是放在未来。

在团体中，总是成为众所瞩目之人，可是，这却不都在其意识之中。

5. 黄玉

喜欢这种美丽黄色宝石的人，讨厌被拘束，喜欢表现自己的个性。有着强烈的自我主张，不喜欢受人指使。可以说，是爱领导他人的人。

对于知识，有着强烈的好奇心，也有研究之心。对于他人做不到的事，总是积极地加以挑战。

6. 海蓝宝石

喜欢这种淡蓝色宝石的人，是个浪漫主义者。总是怀抱着大的梦想和理想，并以此作为自己生活的指引。不过，稍有慎重过度的倾向，因此，实行时就显得行动力不足了。

待人和善，总为对方设想，温柔体贴。也是这种人的特征。

7. 红宝石

红宝石是代表关系亲密的宝石。喜欢这种美丽红宝石的人，热情洋溢，有着凡事都想试试看的意欲，很有行动力。

这类人最重视自己的感觉和所相信的事。不过，由于反抗心强烈，因此，常和周围人形成对立。

8. 土耳其石

喜欢美丽的土耳其石的人，全身散发着一股谜样的神秘气氛。具有独特的创意，是一开口就让周围人惊异的人。

9. 蓝宝石

是非常认真，忍耐力很强的人，对于自己的感情和欲求，有着极佳的控制力，是表里合一的人，很受周围人的信赖。

不过，有时候他们也会不满足自己过于被局限在某一类型中，而萌生“不要再过这种生活方式”的想法，但却没有勇气去付诸行动。

10. 珊瑚

据说佩带珊瑚有避邪的作用。很多人是迷上其湿润的色泽。

喜欢珊瑚的人，多半喜欢神秘的事物，如：占卜、宗教。这种人很重视直觉，常会有想像不到的快感，乍见之下，此种人蛮柔弱的，其实内心是很刚强的。

对电视节目的喜好

美国一位心理学家指出，通过对一个人喜爱电视节目的类别，可以判断出他的性格与心理。

1. 喜欢欣赏喜剧性节目的人

对生活要求不高，家庭观念浓厚，同时个性比较含蓄。此类人大多会利用幽默感隐藏内心真实的情感，表面上插科打诨、漫不经心，但内心却炽热如火。

2. 喜欢看戏剧节目的人

自信心强而富有冒险精神、英雄主义色彩极浓、霸道、喜欢领导和左右别人，只是有时会变得独裁专断。

3. 对神秘恐怖节目或犯案故事最感兴趣的人

好奇心重，竞争心强。凡事能够贯彻始终，全力以赴。喜欢追求刺激而不甘于平凡。

4. 喜欢有奖游戏或猜谜节目的人

智慧高，推理能力强。对任何问题都能冷静分析，寻根究底。此类人最不能忍受别人的无知和愚蠢。

5. 对家庭伦理连续剧最感兴趣者

幻想力强，是非分明，极富正义感，为人处事均非常有分寸。

6. 喜欢清谈式或说话性节目的人

心思缜密，爱好争论而略为偏执。为人很有主见，但又非常客观，在做出任何决定时，必先详细考虑分析，绝不莽撞行事。

7. 爱看大型综合性娱乐节目的人

乐天开朗，心地善良而不愿记恨。此类人凡事只看光明面，最能体谅别人。

8. 爱欣赏体育节目的人

竞争心极强，喜爱接受挑战，压力越强，表现越佳。做事谋定而动，计划周详而且尽力追求。

对喝茶场所的喜好

人们喝茶有着不同的习惯，对茶的品味也不尽相同，可以说是花样百出。比如有的人喜欢在街头茶馆喝茶，有人喜欢上茶楼。如果我们对喝茶者的喝茶场所进行细致入微的观察，就能发现他们不同的心理特征。

1. 喜欢上茶楼喝茶的人

能够经常上茶楼喝茶的人，不是生意人，就是打肿脸充胖子的那一类。因为茶楼如今的收费，会让很多人瞪大眼睛。

这种高级场所，已经是有钱人生意人休闲的天地了，有的人会客、谈生意都会在这类茶楼里进行，就好像是自己的办公室一样。而且他们也多半满意这种生活方式。

这种人大多较专断，自我主张强烈，往往自尊自大，自以为是。他们总觉得自己的主张是绝对正确的，惟一可行的，而别人的意见都有问题。这种

人又好争强好胜，从不愿承认别人比他高明，一味自大，待人接物态度强硬。他们虽然不可一世，但内心又很狭窄小器，脾气执拗，所以容不下别人意见。这种人是比较专横的。

2. 喜欢到街头茶馆去的人

喜欢了解世俗风情的人，一般只去街边茶馆闲坐。当然也不排除囊中羞涩者。这种茶馆往往以价廉物美和小道消息多而吸引顾客，而经常进出这种地方的人，一般性情多比较随和，很少做无谓的争吵之类的事。

这种人的包容性很强，承受力也强，他们特别能吃苦，是不怕苦不怕累一类的人。面对各式各样的辛劳、艰苦和困难，他们都能接受，都勇于承当。这种人在工作中是勤奋的，他们从不怕劳累，更不会偷懒，再艰难的事情他们都能够去做。在生活中这种人有耐心，不抱怨，不发牢骚，有能力，坚强，无畏，能承受生活的重负。不过，这种人的灵活性较差，有时缺乏灵巧。

3. 喜欢在家喝茶的人

从某方面讲，喜欢在家喝茶的人守家意识特别强烈，他们对大千世界的兴趣往往不太浓厚，也不愿意到外面去活动，更喜欢泡一壶清茶与家人呆在一起。他们只关心家里，而对外与世无争，或者根本就没有竞争力。

这种人大都没什么作为。他们平日就是一副得过且过、悠哉游哉的样子，对任何事都是满不在乎的。别人看不起他，他不往心里去，别人咒骂他、羞辱他，他也不会去反抗。这种人内心很软弱，终日懵懵懂懂过日子，没有事业心，没有进取意识，更没有要干出一番大事业让人家瞧瞧的精神。这种人甘于平庸，甘于无为，一辈子都没有什么大出息。

4. 不喜欢喝茶的人

这种人既不喜欢去茶馆，也不愿自己在家沏茶喝。他们可能不是有产阶级，但也并不是穷得连杯茶钱都付不起，但他们确实对此毫无兴趣，而且对茶友的劝告不以为然。这种人大都是内向型性格。

由于过于专注自己，过于防卫自己，有时候就显得执拗。他们一般不会轻易地接受他人的邀请，也不会随便附和众人的意见，尤其是对于新事物，他们更有着强烈的对抗。他们很执拗，你要想说服他，恐怕只会惹得一身不快败兴而归。通常在一个限度内，和他们还有协调的可能性，如果超过了那个限度，恐怕就难以成功了，与这种人交往，要避免过于莽撞的行为，否则马上会遭到拒绝来往的回报。

对饮酒场所的喜好

喝酒的行为中潜藏着想要消除不满或压力的欲求。因此，若调查喜好在何种场所饮酒，即能明白该人的深层心理或性格，这一点颇饶兴味。

尤其是酒在人际交往上扮演着极为重要的角色，因此，可以从中发现饮酒者的社交性。

以下就来分析喜好各个不同场所的人的性格：

1. 喜好路边摊的人

这种人天性嗜酒，是属于纯情、质朴的人。喜好路边摊等不必装模作样的场所的人，多半个性善良、亲切。赚钱或出人头地不如与人交往来的重要。也可以说是具有社交性的类型。

2. 喜好酒吧、俱乐部的人

与其说是喜好饮酒，毋宁说是讲究气氛或挑选饮酒对象的人。虽然渴望受人欢迎，却只重视与特定人的交往。同时，饮酒也只限于工作的需要，是工作人常见的类型。

3. 喜好酒馆、交谊厅的人

喜好饮店的交谊厅或欧美风格的酒馆等时髦气氛的人，爱憎分明。对文学或美术具有兴趣，属于个性派。是只和特定的人交往，并非和任何人都能相处的类型。

4. 喜欢快餐店的人

喜欢光顾快餐店或卡拉 OK 厅的人交友广泛，富有社交性。因工作的关系招待客人而选择快餐店的人，多半是能干型，而且绝不会承受压力。

5. 喜欢在家饮酒的人

喜欢在家悠哉饮酒的，是对暴露自己的缺点感到不安的人。虽然郁郁寡欢却又讨厌与人交往或警戒心过强，而无法拥有推心置腹的朋友，是属于吃亏的类型。

ChaYan GuanSe ShiRenXin




第八章 如何通过为人识人

- ⇨ 物以类聚，人以群分
- ⇨ 关键时刻见真心
- ⇨ 信用是个无价宝
- ⇨ 患难中奋进者有前途
- ⇨ 心胸率直者可信
- ⇨ 辨识自信之人
- ⇨ 辨识志向远大之人
- ⇨ 揭人隐私的心理动机
- ⇨ 好为人师的心理动机
- ⇨ 喜欢请客的心理动机



物以类聚，人以群分

西方有句谚语："要了解一个人，只需看看他所交的朋友。"英国丘尔契曾说过："世界上没有比交友不慎危害更深的东西了，因为它种下的是疯狂，收获的是死亡。"中国古人则云："审其好恶，则长短可知也；观其交游，则其贤不肖可察也。"孔子也说过，与那些正直的人、能体谅人的人、见闻广博的人交朋友，是会得益匪浅的。而那些谄媚奉承、心术不正、华而不实的人，千万不可与之为伍。通过对一个人交什么样的朋友，以及对朋友的态度如何的观察，也就能够判断其人的好坏了。物以类聚，人以群分，古人的这种识人方法对我们今天也是有借鉴意义的。

人与人之间总是因情绪、兴趣、爱好、性格的相互融洽而成为朋友的，有的是志同道合，有的则是臭味相投。有的以友情为重结为朋友，有的以事业为重结为朋友，有的是为了一个共同的革命目标，从五湖四海走到了一起来，也有人为了达到不可告人的目的而内外勾结，狼狈为奸。近墨者黑，近朱者赤，我们可以根据人交结的是什么样的朋友，来考察这个人是怎样的人。看一看与他经常往来的朋友的品性怎样，也就清楚了他的人品如何。

据《新序·杂事》记载：战国时楚国有个非常善于相面的人，他相人从来都没有失误。而且他与别人相面不同，别人是根据"骨相"、"手纹"来进行推测，而他"能观人之交"。楚庄王听说有这么一个人，便召他前来，问他相人为何如何准确。他回答说："臣非能相人，能观人之交也。布衣也，其交者孝悌，笃谨畏令，如此者，其家必日益，身必日安，此所谓吉人也。官，事君者也，其交皆诚信，有好善，如此者，事君日益，官职日进，此所谓吉士也。主明臣贤，左右多忠，主有失，皆敢分事正谏，如此者，国日安，主日尊，天下日富，此之谓吉主也。"楚庄王听了此番话，高兴地说："善！"于是招聘四方贤士时，亲近贤者荐者，因而得到孙叔敖、子重等贤臣辅佐，终于成就了霸业。

物以类聚，所以鱼交鱼，虾结虾，蛤蟆找的是蛙亲家；人以群分，所以跟好人学好人，跟端公跳大神。1973 年 8 月，中共第十次党代会召开，许世友和张春桥分别坐在江青的两侧。新闻记者拍了许多照片，后送到江青处审查。江青把她和许世友在一起的照片全撕了，只发表了她和张春桥坐在一起

的照片。许世友知道后，在心里骂道："这才叫'物以类聚，人以群分'，老子还不愿和你坐在一起呢！"

关键时刻见真心

宋代宰相韩琦以品性端庄著称，遵循着得饶人处且饶人的生活准则，从来不曾因为有胆量而被人称许过；但情急之下，所表现出的内圣神通，却没有人所能比拟。当宋英宗刚死的时候，朝臣急忙召太子进宫，太子还没到，英宗的手又动了一下。宰相曾公亮吓了一跳，急忙告韩琦，想不再去召太子进宫。但韩琦拒绝说："先帝要是再活过来，就是一位太上皇。"他越发催促人们急召太子，从而避免了权力之争。宋时任守忠，是个奸邪之人，他反复无常，秘密探听东西宫的情况，在皇帝和太后间进行离间。韩琦当机立断，用示经中书省直接下达的文书把任守忠传来，让他站在庭中，指责他说："你的罪过应当判死刑，现在贬官为蕲州团练副使，由蕲州安置。"说着韩琦拿着空头敕书填写上，便派使臣当天就把任守忠押走了。这样，韩琦轻易除去了蠹虫，而仍然不失忠厚，表现出一种人生的最高修养。

因而在关键之时可以识辨人的智谋，这是读懂人心的好方法。为什么非要在困苦之时才能识辨真才呢？原因可以从以下几个方面加以解释：

1. 识人的难处，不在于识别贤和不肖，而在识别虚伪和诚实。
2. 人不容易了解识别。
3. 人们内心的差异，和他们面貌一样，存在着千差万别。
4. 人的内心比险的高山和深邃的江河还危险。
5. 最方正的东西是没有棱角的，最贵重的器物往往要花很长时间做成，最大的声音往往听起来微弱，最大的形象却是无形。有大才大德的人，往往不露形迹，不自我表现，因而不易被人认识。

实际上归纳一点就是因为人高深莫测，非在关键时刻不能揣摸。人的所谓"深"，有两种情形：一是深沉，其表现为少言语而守本分，能容人忍事，内处分明，待人处事深厚而不遗强，不炫耀才华。二是奸深，其表现为缄口不言而心藏杀机，阴险深藏，行为诡秘，双目斜视，说话阴阳怪气。前者是最有道德的贤才，后者是极为险恶的奸人。切不可将二者混淆，等同齐观。正因为人们的深藏不露，人难从其表象而识其本质，所以需要在关键危困时好好考察。

信用是个无价宝

许多人都有过这样的经验：与好友约定相见，经常迟到；但和客户谈生意时，却一定比对方提前。这样的人总认为彼此既然是好友，守不守时没有关系，殊不知，这种想法和做法是大错特错的。我国自古以来就是一个守“信”的民族。“一言既出，驷马难追”的训导古已有之，而且，古人早把能够守信的人叫丈夫，不能守信的人自然就被视为小人。

为了判断对方是否是一个表里如一的人，我们应仔细考察他平常的言行举止。例如，秘书录人文件时出了差错，上司提醒她认真一点，但很快地她又犯相同的错误。此时上司很可能会把秘书看成一个言行不一致的人，因为她只在口头上抱歉，实际行为却不加改善。

不按自己所说的话去行事，往往会被视为一个连交往中最起码规则都不遵守的人。对于那些平时负责任的人，他们认为对方也该如此，所以会拒绝言行不一致的毛病。

马来西亚文人朵拉写过一篇文章，题目叫《答应不是做到》。作者在总结人们的应酬交际活动时，提到了人们在交往中的一种不诚实、不信守诺言的现象。文章写道：

很多时候，我们要求别人办事，他们的反应是：“好的，好的。”年轻的时候，我听到朋友这样回答，就非常放心，并且感动得很，因为有些朋友实在是才结交不久的。然而过不了多久，便发现自己的心放得太早了。当人们点着头说“好的，好的”时，他只是口头上说得好，至于真的去实行，如果十个里有一个，就是你的幸运了。

文章中说，这类交际者“承诺时，态度看起来非常诚恳，日子走过，把说过的话当成风中的黄叶，刹时便无影无踪”。

作者在宽慰和谅解朋友的同时自己也陷入这样的误区：自以为纯纯的我，究其实，是蠢蠢的我。在这个大家都忙忙碌碌的年代，居然妄想朋友听见你的要求，就抛下自己手上的事务不去处理而特别为不在他眼前的你去奔波？

时常用自己的心去度朋友之腹，结果得到的是朋友的误解。也用不着去埋怨被谁给欺骗，欺骗自己的其实正是自己。

据《庄子·齐物论》记载，有个养猴人对他的猴子说：“我早上给你们三

个栗子，晚上给四个。”猴子听了都觉得势头不对，嗷嗷直叫，呲牙咧嘴。养猴人马上又对猴子们说：“那么，我早上给你们四个栗子，晚上给三个，怎么样?”猴子就高兴起来了。这些猴子的高兴大概只是暂时受蒙蔽所致。天长日久，聪明的猴子自然会悟出主人的狡诈和卑鄙，从此不再相信他，而且仇恨他。那时候，养猴人可就要自认倒霉了。朝三暮四式的狡诈，必然最终失信于人。

失信于人，不仅显示其品行不端，人格卑贱，而且是一种只顾眼前不顾将来，只顾短暂不顾长远的近视行为，终将一事无成，搬石头砸自己的脚。失信于人，大丈夫不为，智者不为。一个说话不算数的人，处处说话都不算数。他在日常生活中，无论对大人对小孩，对妻子对父母，对同事对朋友，对上司对下属，对名人对凡人，对老师对同学，对什么人都会说话不算数。

做人之道，大概没有什么比诚笃守信、取信于人更为重要的了。我们看一个人与人交往时，只要他能做到诚实守信，其他方面的缺陷尚且会宽容忍让。反之，若失去了这个根本，我们便不会相信他，不愿与他共事，不愿与他打交道。

患难中奋进者有前途

人处患难之时，往往情绪低落、不思进取，而平时身上的那些劣根性的东西也都自然地表现出来。有时看人，其富贵时一个样，衰落时又一个样。而在患难之中能保持自己的优秀品质做到有所不为有所不取、顽强拼搏、积极奋进，这样的人确实难得。

1. 贫时不为者大

一些人往往平时道貌岸然，做出一副君子的姿态，而一旦贫困衰落、山穷水尽之时，则一反常态，平时的美德没有了，代之以无耻的索求。这种人是万万不能用的。而有一种人，即使是在危难之时，也洁身自好，处处为人着想，这才是真正的人才。当年曹操南下进攻刘备。大敌当前，连诸葛亮都主张弃樊城去襄阳。刘备不忍心舍弃樊城民众，让他们愿跟随的跟随，结果当地民众都愿意一起走。这样混七杂八，行军速度极慢。曹军追来，刘备让民众先走，自己率兵抵御。虽然刘备暂时失败了，但他深得民心，一大批人死心塌地地跟随他，为蜀汉大业奠定了基础。从这件事可以看出刘备太重感情了，这也反映出他在任何时候都以民为本、爱民之心不改。这正是其成功的关键。

2. 患难之中见真情

古人云："贫贱亲戚离，富贵他人合。"人处患难之中就是自己最亲近的人都离开了，更何况其他人呢？而难能可贵的就是贫贱不离。平时人家不管对你有多好，这都不能说明问题，只有在患难之时才能看出人家对你是否真心。

人们常说"患难识真情"，在患难中人们可以找到真正的朋友，也能找到忠于自己的下属。患难是一座熔炉，它能炼成真金，而一切腐朽都化为灰土。谁不想平平安安地过日子，但生活中有一点小插曲又如何呢？它带给人的不止是痛苦，还有看清这个社会、读懂一个人的幸福。可想而知了解一个人是多么的重要，因为生活中从此又多了一个可深信的对象。

有人在顺利时，乘风破浪，意气风发，而一旦身处患难则萎靡不振，从此消极处世。有人无论是顺境还是逆境都保持一颗平常心，顺不骄，败不馁，总是积极地面对人生。人们当然地喜欢后者，因为后者的心境最难得。在顺境中开拓进取许多人都还能做到，但要在一次次的失败面前抬头走下一步的人却并不多，这足见逆境中奋发进取者的可贵。常言"自古英雄多磨难"，英雄不是从娘胎中一出来就是，而是一次次的患难造就了英雄。

心胸率直者可信

率直的心胸，不是一味地迎合或盲从，而是指没有私心，天真而不受主观、物欲所支配，照实探索事物真相的态度。有了率直的心胸，才能看清事物的真貌，并找出应付世事的方法。

有了率直的心胸，就可以明辨是非，看清正义与邪恶的分界，找到自己应走的道路，使生活充满光明。一旦人人都有率直的心胸，社会将变得更有活力、正常而有理性。

率直的心胸，可以将人类的聪明智慧导向正轨，以光明磊落的态度处理事物，认清事物的真貌，并以坚定的信心，采取正确的行动。李宁今年22岁，护校毕业后不到半年就分配到部队一家大医院。外科张主任看中了宁，想留下她。

宁聪敏能干，外科张主任十分欣赏她。可宁有个"弱点"，只要认清了理，她就死咬着不放，直让对方服了才善罢甘休。因此科室的人对她褒贬不一，有的说她固执得可爱，有的说她骄得可恶，但张主任偏偏喜欢她这种该

说“不”时说“不”的良好品格，并常常说她是个好苗子。

这位张主任是难伺候的主任，他平时冷漠少言，护士动作稍慢了点即会挨批评。有一次，张主任亲自主刀抢救一位腹腔多脏器受伤的重伤员，器械护士正好是宁。复杂艰苦的手术从中午进行到黄昏。手术顺利成功，当张主任宣布关腹时，宁突然出人意料地说：“且慢关腹，少一块纱布。”

张主任问：“多少块纱布？”宁说：“16 块。”“现在多少？”张主任问。“15 块。”宁回答。

“你记错了，”张主任肯定地说：“我已经都取出来了，手术已经大半天了，立刻关腹。”“不，不行！”宁突然提高嗓门，“我记得清清楚楚，手术中我们用了 16 块纱布。”张主任这位资深的著名外科专家似乎生气了，果断地说：“听我的，关腹，有事我负责！”

宁又认死理了：“你是主治医师，您不能这样做！主任，我们是救死扶伤的医生，再说这位战士是为了挽救国家财产而英勇负伤的，他是英雄啊！”她坚决阻止关腹，要求重新探查。直到此时，张主任的脸上终于浮起一阵欣慰的笑容。

张主任点点头，接着他欣然松开一只手，向所有的人宣布：“这块纱布在我手里。宁，你是一位合格的手术护士，能当我的助手。”

辨识自信之人

自信心是一笔重要的财富。人们不可能打开你的大脑，看看其中究竟有多少自信因素。但你却可以通过很微妙的方式表现出来。如走路的神态，一般来说，胆小鬼走起路来都显得前怕狼后怕虎，步履犹豫。而内心充满自信的人，走起路来透着一股子果敢，挺胸抬头，两眼炯炯有神，阔步朝着自己的目标迈进。再如握手的风度，要知道关于你的情况，别人从你与他人的握手中得到的信息，远比从你其他的言行中得到的多。软弱无力的手，表明这人信心不足。

1979 年诺贝尔物理奖获得者温伯格曾有一段答记者问。记者问：“你觉得哪些是科学家必须具备的素质？”温伯格答：“这个问题因人而异，不同的人可以按不同的途径达到很高的成就。每个理论物理学家必须具备一定的数学才能。这并不是说数学最好的人就会是最好的物理学家。很重要的一个素

质是‘进攻性’，不是人与人关系中的‘进攻性’，而是对自然的‘进攻性’。不是安于接受书本上的答案，而是尝试发现有什么与书本不同的东西。”从温伯格的这段谈话中，我们对成功的人才可以有一个大致归纳：

对未知领域（自然、社会、人的思维）具有一种顽强的自信心和锐意进取的探求精神；敢于冒尖，并能够从客观实际和自我能力实际出发，这种人就是未来的成功人。因此，作为一位领导要敢于识别启用富有自信心而勇于冒尖的人才。敢于冒尖，鼓励他人冒尖，在你追我赶中完善自己，加深友谊，这绝不会使你备受敬慕。惟有如此，才可能创造一个生机勃勃的先进集体。

对于那些有信心的人，即使他穿着朴素，你也要把他当做一个富翁，让别人感觉到你认为他很富有是一件快乐的事。确有一些古怪的人，他们不爱显富。他们吃得简单，房间的布置也一般，如果你走进这样的人家而以为对方不过是一般人家，那你就错了。

富有的人因为富有而自信的，而贫穷的人才需要显露出来让人相信他的富有。你必须明白，这是信心不足的人常用的方法，你可以得出这样的结论：此人在虚张声势。有的人在握手时故作凶狠，这表明此人善于补偿自信心的不足，显然，他是想借握手之机，向你暗示他的自信。坚定但不凶狠的手，意味着“我过得不错，且胸有成竹”。此外，语调也能表达你的情绪和感情。比如，你说话是充满信心还是死气沉沉，明确地反映出了你的情绪的好坏和内心情感的强弱程度。

辨识志向远大之人

杨昌济先生，是革命烈士杨开慧同志的父亲。他早年目睹清朝的反动腐朽，决心救国救民。1903 年起，他先后到日本和欧洲留学 9 年。1911 年武昌起义推翻满清的喜讯传到海外，他欣喜若狂，立即回国，准备干一番事业。但是，辛亥革命终归失败，军阀混战代替了革命胜利后的短暂光明。杨先生满怀失望愤懑的心情回到了湖南老家。当时盘踞在湖南的军阀谭延恺闻得杨先生的学识和名气，特请他出任教育司长。而杨先生发誓不与军阀同流合污，拒聘之后到湖南第一师范当了位普通教员。为明其志，杨先生写了幅对联：“自避桃源称太古，欲栽大树柱长天”，一心辨选和培养国家的栋梁之材。

当时毛泽东同志正在该校就读。有一次，杨先生发现毛泽东笔记中的一

段话：一个人要坚强，要进步，定要学树木与风雪做斗争，生根结实；不要学花草向风雪屈服，摇摆易凋。杨先生异常欣喜，专门找来毛泽东谈话。之后又在自己的日记中写道："毛泽东言：其所居之地为湘潭、湘乡交界之地……人多务农；其外家为湘乡人，亦农家也。而姿质俊秀若此，殊为难得！"于是，分外喜欢毛泽东，经常把他邀到家中做客，与之谈心，并从多方面关心他、帮助他、培养他。后来杨先生到北京大学担任教授，又把毛泽东推荐到北大图书馆工作，并特意安排他同大名鼎鼎的李大钊会见，还经常对人说："我在第一师范学校看到了两个学生，一个是毛泽东，一个是蔡和森。特别是毛泽东，他将来定能成为国家的栋梁！"

1920年杨先生在京病逝前，还专门写信给他的友人说："毛泽东、蔡和森乃海内奇才，前程远大。君不言救国则已，救国必先重二子！"

杨先生果然言中了！毛泽东终于领导中国人民取得了新民主主义革命的胜利，成了全世界人民敬重和爱戴的伟大人物。蔡和森也为早期革命斗争作出了不朽的贡献，可惜英年早逝。

揭人隐私的心理动机

也许没有人不喜欢听他人的隐私，所以报刊杂志，才会乐于报道政治家、企业家、文体明星的新闻。

据说女性很喜爱这类报道，但男性也不逊色，往往他们喝酒时，也会谈起工作单位中他人的消息，一来这可使其解除在工作单位中的紧张；二来也可以得到工作单位中得不到的情报。

同一工作单位中的四五个同事聚在一起，话题总喜欢围绕工作单位中的马路消息打转。此时，有的人扮演的是提供话题的角色，在大家面前揭露隐私；有的人则扮演听众的角色，于是说闲话的条件便成立了。

深究这种揭人隐私提供话题的人与听众，其心理动机到底何在呢？

第一，想排解欲望得不到满足的心理郁闷。这种类型的人大半是与上司的价值观有差异，而自己的意见未被采纳，心中感觉不痛快，才会提供这些话题。

当然，他自己并不把这种情形当做是自己本身的问题，而认为是全工作单位的人都对上司感到不满，所以他有义务揭露上司的隐私，让大家的憎恨与攻击欲望得到满足。因此这种人往往会在言谈之中，说一些刻薄的话，并

希望听众能与自己站在同一立场上。

第二种是基于嫉妒的心理。这一类话题的对象，不是上司、部下，而是同事，而且这种对象，不是得上司赏识，就是受异性的欢迎。

提供的话题，内容往往是对象的私生活，以企图破坏其形象。如果再加上听众对这个对象不怀好意，提供话题者的目的就更易达成。

第三种是听众可以通过种种隐私，掌握平常在工作单位里上司不为人知的一面。

由此，听众得到与以往截然不同的印象，也许以前认为话题的对象是个不知变通的人，想不到听了他的有关传言，才知道他原来很有人情味。或者平常看他说得天花乱坠，事实上不过是个庸俗的人物。

第四是大伙儿聚在一起时，窥探别人私生活。提供消息的人，无非是心中对对象怀有敌意、羡慕、自卑等情结，而听众的心态多半亦如此，所以才会注意听。但一旦听众认为提供话题的人所说的内容与事实不符时，就会把这个人当做造谣生事的人，而对传闻置之不理。

好为人师的心理动机

孟子说："人的毛病在于喜欢做别人的老师。"那些喜欢做别人的老师的人，大都以为自己有学问，或者总以为自己正确，人前人后一派长者风范，以为自己就是他人之师表，大家之楷模。

最让"好为人师者"感到快乐的，便是身边堆着无数的听众，他们个个睁大着渴望、敬仰、佩服的眼睛，不时地为"好为人师者"的妙言妙语、睿智的谈吐而从嘴角溜出"啧啧"的赞叹声。

处在这些赞叹声中，"好为人师者"满怀欣喜，浑身舒坦，什么精疲力竭之累、口干舌燥之劳都毫不在意。相反，越是劳累，两眼越放射出兴奋的光亮，飘飘欲仙，觉得自己要飞起来了，好舒服，好痛快。

如果说，人们自觉地将"为人师"的活动局限在一定范围内是一种美德的话，那么把这种"为人师"的心愿推到极端，成为"好为人师"者，他就会变成一个喋喋不休的人，一个傲慢无礼的人。

宋朝时，齐鲁大地有个汉子，一日他扛着一根竹竿进城，在城门口，因为竹竿太长，城门太窄，怎么也进不去，汉子抓耳挠腮了好一阵子，可不能

不进城呀，他先把竹竿竖着拿，两头顶着了城墙，进不去；他又横着拿，两边亦碰着城门，还是进不去。折腾了半天，这个汉子直弄得自己气喘吁吁，可就是不知如何才能拿着竹竿进城门。

正在此时，一位拄着拐杖的老者慢慢地踱来，见状主动上前对那汉子说："我虽不是什么圣人，但经历过的事件不少。我教你怎么办，你何不取一锯子把竹竿拦腰锯断再拿进城里呢？"汉子一听，果然是好办法。他恍然大悟，于是麻利地取出利锯三下两下把竹竿从中间锯开，结束时，对老者再三致谢，然后欢天喜地地拿着两截竹竿进城去了。

齐鲁大汉固然愚蠢至极，只知横着竖着拿竿，不知还可直着拿竿进城门；而"好为人师"的老者则更为可笑，虽谦称自己"不是什么圣人"，但又自言其经历过的事件不少，显示其经历丰富，见多识广，故而完全可以为人师。可他教人的方法却是更加愚蠢。

世人若确有真才实学，确实肚中有"货"者不妨为人师；但即便如此，亦最好不要去"好为人师"。

世间事无穷之多，社会上人无限复杂，一个人所知再多也是有限的。你在这方面、这件事上可为人师，在那方面、那件事上就只能做学生。

所以，"好为人师者"首先需放下"好"之心，既能当先生，亦可虚心地成学生。此外，即便正常的"为人师"，也要视对象愿意受教导与否而行之，对方连起码的"困而学之"的精神都没有，根本不愿受人教诲，那又何必说个没完呢？达此境界的关键还在于自我要抛弃好卖弄、好听人赞美之词的心理。

正如爱洁成癖的人总以为别人脏，自以为是的人即使自己已经满身泥垢，也会觉得自己比别人干净。总以为自己高明，自己正确，便会忘了自己也可能愚蠢，忘了自己也会犯错出错。

聪明的人很少摆出一副"凡事都懂"的姿态，他永远保持着清醒的头脑和谨慎谦虚的品德。

喜欢请客的心理动机

每个人都希望自己拥有请客的经济能力，因为只要自己有钱请客，就可以不必担心自己不如人。不过人不可能永远都做东，总有被人请的时候，有

时让别人请客的原因，并不是因为自己忘了带钱或没钱，而可能因为顾虑对方的地位或立场，或不忍辜负对方的一番好意，所以只好让对方请客，让对方达到目的而得到满足。

所谓满足，可能是对方的一种优越感；可能是为了表示谢意；可能是有事相求；也可能纯粹是为了增进彼此的感情。对方借着种种理由请客，使自己获得满足感。甚至有时根本没有请客的理由，明明可以大家分摊，但有人就是喜欢付钱时拼命制止别人，而自掏腰包。这时若你坚持拒绝，对方还会露出不高兴的神情，并责备说："你真是太见外了，我们都是自己人啊!"从对方的表情看来，他们真的不是装模作样，简直是沉醉于请客所带给他的满足感。

反观被请的一方。别人请客，自己不必付钱，固然也有好处，但是让对方出钱，很容易形成自卑感，反而不能痛快地享受。

还有另一种被请人的心理，认为别人请客让自己快活是理所当然的，这种人大多都是不愿自掏腰包的吝啬鬼，不过除此之外，他们还有另一种用意。

人最早接触的人际关系，是从与母亲间的关系开始的，每个人都有向母亲撒娇的经验和权力，而这种依赖、撒娇的态度一旦固定成型，长大成人后在现实生活中也容易表现出来，有时就体现在让别人请客的满足感中。

至于喜欢请客的人，虽然他们的立场是把东西送给对方，但其心态和接受自己好意的对方是一样的，这与过度保护孩子的母亲的心理非常类似。

有的母亲常会像奴隶般的替孩子做事，这样的过度保护，表面看虽然辛苦，但其实母亲是利用这种行为来保护自己。因为母亲们自己以前也有同样受人呵护的经验，现在仍然在追求那种心理状态。因此当了母亲后，就把孩子当做自己欲望冲动的对象。事实上母亲只是以过度保护孩子的方式来满足自己的欲望。根据这点，我们可了解，这样的母亲看似疼爱孩子，其实更爱自己，因为惟有如此才能使她神采奕奕。

同样地，喜欢请客的人，表面看来虽然古道热肠，但其实只是以这种形式来满足自己。所以喜欢请客的人，和喜欢被人请客的人凑在一起，彼此就各得其所，分别得到满足了。

所以当我们看到那些即使没有多少钱，却总想办法请客的人，应了解他们的心态，只要他们不是另有所求，大可接受他们的好意。

ChaYan GuanSe ShiRenXin

第九章 如何读懂男人心

- ⇨ 好赌的男人
- ⇨ 花钱的男人
- ⇨ 抽烟的男人
- ⇨ 沉默的男人
- ⇨ 喝酒后的男人
- ⇨ 不流泪的男人
- ⇨ 不忠实的男人
- ⇨ 喜欢逞威风的男人
- ⇨ 数落太太的男人
- ⇨ 热衷于游戏的男人
- ⇨ 大男人主义者



好赌的男人

那些在赛马场出入的人，约99%为男性。逢到足球节目的现场转播时，凡是说一声“喂！来赌一下吧！”的人，一定是男性。就以打麻将来说，起码要赌一些钱，否则的话，他们是不会感到兴趣的。

不仅如此而已，就连别人的恋爱也会被他们当成打赌的材料。

为什么男人如此的喜欢打赌呢？

一般说来，赌博的魅力在于：紧张、扣人心弦，以及在一掷千金的投机性。

男人所以会对赌博产生兴趣，的确源自这两项原因。一般而言，男性多数属于乐天派。因此，比起女性来，更能够相信偶然来临的侥幸。例如，尽管中奖的几率跟发生车祸的几率相同，但是他们总认为——不大可能会被车子撞到，反之会认为很可能中到头奖。而且，他们也很喜欢做发财梦。

但是，男人所以喜欢打赌，并非只是这些理由而已。他们也存着一种——试试自己灵机一动的念头。不管是什么事情，男人都喜欢尝试一下。再用是否“万事如意”来预测那一天的运气。

更深入地说，想在单调、了无趣味的生活里，带来一些变化，因此才会热衷于含有游戏成分的赌博。对于死板无变化的生活，男性比女性更会感到受不了和厌倦。

“有没有使人感到兴趣盎然的消遣呢？”

上班族时常把这句话挂在嘴边。正因为具有难以忍受的倦怠感，他们才那样喜欢赌博。

相反的，对工作感到兴趣，认真地投入，又拥有成就感的人，他是绝对不会热衷于赌博的。即使偶尔为之，也止于“浅尝”的程度。

至于倾尽所有，陷入狂赌而无法自拔的人，那一定是性格异常者。这种人不会按部就班的来，不喜欢脚踏实地的努力，做什么事都没有耐心，只梦想一步登天。如果嫁了这种男人的话，只能“认”了，毕生只能过朝不保夕的生活。最好避开这种男人。

“我会以真情感化他！”

你千万别打这种如意算盘。

如果他只是把打赌当成生活润滑剂，借此乐乐的话，你就不妨成全他吧！

有时，男人间的交际也不能缺乏那种调调儿啊。有一家公司的经理会说，每逢全国足球联赛开打时，他的部下就会怂恿他说——

“经理，全国性的足球联赛开始了！您也赌一赌吧！”

因为，部下分成两组对抗打赌，一组赌甲队会打赢，另一组赌乙队会胜利。因此，身为经理的他，只好两组都参加。

“如此一来，不管哪一队打赢，我都没有损失，这可是一种交际哦！”他笑着说。

花钱的男人

在不少男人的眼光中，金钱不但是一种财富，而且是他们的权力和力量的象征，是衡量他们成功的尺度。

所以，从他们对待金钱的态度上，就可以窥见他们的部分内心世界。心理学家可以从不同男人的用钱方式，看出他们内心的想法：

1. 过分地送礼物给女伴

这种男人既害怕失去对方，又不愿意付出太多的感情给对方，于是，就给对方多送些物质，希望以此填补感情上的缺乏，这种行为足以看出这种人的情感，经常处于一种自我矛盾的状态。

2. 要求女方付钱

在有意无意间，他会令女方负担起约会的费用，这种男人严重缺乏安全感，希望别人能以各种方式给他保证。和这种人谈恋爱，女方容易陷入一厢情愿的境地。

3. 对五毛钱的买卖也斤斤计较

这种男人能和别人因为五毛钱而争得面红耳赤，但却肯花大钱买最好的音响或古董。这种男人对感情可能同样的势利，他可能很爱对方，但绝对容不下对方的无条理和任何不可靠的行为或要求。

4. 使用欺诈手段骗钱

有可能做出瞒骗公款和其他欺诈行为男人，对感情也可能有欺骗行为。

5. 实际上很穷但却爱充阔佬

这种男人对钱看得过重，喜欢钱胜过任何人的感情，为了赚钱，宁愿牺牲和别人的任何关系。

6. 经常叫穷，实际上口袋有大叠钞票的人

这种人经常觉得不满足，总认为全世界都对不起他，要对付这种人是十分伤脑筋的。

7. 最怕送人礼物

这种男人不懂享受施予的乐趣，对待感情也同样的自私，只想被爱，而不想去爱人。

8. 负债且生活不稳定

这种人不善处理生活，也不会懂得如何处理感情和人际关系，理财能力和自制力，也是极差的。

9. 视钱如垃圾，常借钱给朋友

这种人对金钱有较正确态度，对感情也会非常重视，值得对他付出感情。

抽烟的男人

在我们的周围，可以观察到人们用各种方式来处理香烟的姿势，包括点火、抽烟和按熄烟头、抖烟灰等。有些人的姿势有条理、优雅、小心而又自信；有些人不看着香烟就无法思考，仿佛香烟上有锦囊妙计一样。另有一些人则借香烟来平静心情，每当紧张时就把烟叼在嘴上。

有些男人常用嘴咬住烟尾，使烟尾被唾液所润湿。带有这种习性的人，强烈地遗留着不成熟的幼儿心理。因为用湿嘴粘兮兮地咬住烟尾的行为，跟婴儿吸吮乳头的行为如出一辙。

人们在进行谈判的时候，气氛特别紧张的情况下，往往会把烟弄熄，或是任其燃烧着。可是，在紧张的气氛解除以后，他会马上又点上一支烟。

科学家用了几年的时间，对抽烟者进行了观察和实验，发现了一些很有意义的现象。我们从一个人抽烟时的动作，可以在一定程度上了解一个人的性格，虽然谈不上十拿九稳，但也不会相差得太远。请看：

1. 烟已烧到尾蒂，还舍不得扔掉要吸一口者，这人一定是非常节俭或是

小器的。

2. 如果连半支烟都未吸完，便随手把烟扔掉的人，那他不是纨绔子弟就是态度轻率的有钱人，或者是他当时的心情不好，也许正是怒气冲天之时。

3. 吸烟者明明自己带着打火机，却不使用，而喜欢向他人乞火，用完火后又会将他人的打火机顺手牵羊的人，其吝啬之极可想而知。

4. 有香烟而不肯敬别人，当他人敬他烟时，却要先假客气一番后再接受的人，不用说准是个利己之徒，一毛不拔的铁公鸡。

5. 买烟时，朋友们都争先拿钱，而他只是嘴里闹着，手在口袋里乱摸，拖延到别人付了钱的人，小器已达极点。

6. 爱在空的高档烟盒里放低档烟的人，必定是虚荣心重而又不务实际者。

7. 凡是见客必敬烟的人，常是个善于交际的聪明人。

8. 吸烟的时候喜欢吐烟圈，并愉快地看着轻烟在空中飘动的人，一定是个好静而不喜欢多动的人。

9. 吸烟时沉默寡言，或爱边吸烟边看书报的人，此人必定较为深沉，做事也有恒心。

10. 夜间独自吸烟，并徘徊不定，这人必定有心事，或害了“相思病”。

11. 吸烟时必选高级烟者，此人必定好胜心强，并且很有钱。

12. 吸烟的时候，两眼不住地眨动，那人必定很机警，很难接近。

13. 别人吸什么烟他也吸什么烟、爱向别人借火的人，生活一定马虎或头脑中没有多少知识。

沉默的男人

沉默的男人不好接近。他用沉默在自己周围划出一道无形的沟壑，将你与他之间远远地隔开。你只能遥望着他，却无法了解他。封闭自己的思想，锁牢内心的情感，呈现在你面前的是无懈可击的铁桶。无论多么富有攻击性的女人，也感到无从下手。

男人喜好沉默，有多重原因。受天然影响，在语言的表达上，男人与女人存在着较大的差距。女人生就一张薄嘴唇，能言善道；男人嘴唇较厚，说

话笨拙。既然不擅长口才，就只好沉默了，男人偏重理性思维，考虑问题注重质量和分量，所以在观念上也不喜欢侃侃而谈。男人一旦说话，便是金口玉言，好像要最后决策和拍板定案了。男人也只有在这个时候，才想说话，说出的话才叮当作响，一字千金，因为这些话已在心中深思熟虑过了。

男人坚信“沉默是金”，惟恐言多有失。在封建社会，一语不慎，便可招来杀身之祸，乃至满门抄斩。几千年的思想沉淀，男人已总结出“慎于言，慎于行”的人生戒律，一代代地影响着男人。在经济飞速发展的今日社会，时间就是金钱，竞争又是男人的原则，使他们也无暇顾及言语，去说废话。他们要用行动去为自己争来一片天地，一番作为。

男人不尚空谈，喜欢脚踏实地去做事。男人做事认真，逻辑性强，总能把事情有条不紊地处理好。男人自尊心强，警惕性也强，绝不留下任何把柄让人说三道四。男人看重能力，做事喜欢全力投入，给他人留下良好的印象。

男人的沉默，展示出其内在魅力。沉默的领导，使下属敬畏，政令既出，无不服从。沉默的同事，令你少生许多烦恼，你可以静心做事而不被打扰；你也可以大肆发泄心中的不满，不必担忧有人告发你。沉默的朋友，让你充满无限的好奇，你不会因乏味而无聊，他可以令你玩味很久。沉默的男人较之夸夸其谈的男人，对女人更具有吸引力。女人不喜欢去阅读一看就懂的书，她们热衷于去研读那些看不懂的书，沉默的男人就是一本难读又耐读的书。

男人的适当沉默，可以冲淡争争吵吵的环境氛围，缓解紧张的人际关系。尤其在家庭生活中，它可以使不满的妻子得以尽情地发泄，让生活尽快恢复平静。

男人的沉默、必须建立在富有思想的基础上，体现出的是深度。这样的男人，才真正具有魅力。他的沉默，是积极的沉默，是富有进取心和竞争的沉默。那些自暴自弃、郁郁寡欢之徒是沉默男人的扭曲，已走向反面。这些男人的沉默，是遭受生活打击之后的冷漠，弥漫的是不健康的消极情绪，不利于他人的进取，也有碍于自身的发展。所以，他们的这种沉默，男人不足取，女人也不欣赏，更无魅力可言。

喝酒后的男人

饮酒之后有些人整个变了样，而有些人则依然故我。一般常见的情况是

话变多，突然变得活泼起来。如果注意观察开始喝醉时的状态，就可以判断该人是个怎样的人。

1. 话多的男人

平常沉默寡言的人，一旦喝酒后即变得啰里啰嗦，乃是对平常的人际关系过于紧张的缘故。但是，这种人一般是礼仪端正的人。性格一丝不苟，任劳任怨。对长辈或年长者态度恭谨，对女性也真诚相处。人际关系上大致没有问题。

2. 动作变得活泼的男人

喝酒之后动作变大、变灵活的人，性格上具有强烈的反叛性，欲求不满。讨厌受束缚，这乃是“不管怎样，自己都必须配合他人”的状态一再持续所造成的现象。同时，自卑感极强，对同事或前辈感到不满。

3. 意志消沉的男人

平常活泼又具行动力、攻击性的人、树敌多并强行执行自己构想的人，一旦内心有心事时常会变成这种情况。

做任何事都能顺遂己意，然而相对地却常感到不安。多半渴望改变自己目前的生活。平常神采奕奕地工作的人，突然变得意志消沉，从心理学的观点来看是极为危险的征兆。

4. 嚎啕大哭的男人

热情家、浪漫主义者。一旦喜欢某女性时会热烈地追求，无法压抑自己的感情。同时，可能平日踏实地努力并以诚待人，却经常不得不承受被背叛的不满。喝酒后容易落泪，多半是对性的欲求较强的男性。

5. 随便触摸女性的男人

性衰退或无法消解自己欲求的人；或者金钱方面产生问题；在工作上必须做自己不愿意做的事情而感到不满时，常有这种动作。这些人多半是中小企业的董事长或平常从事紧张度较高的男性。

6. 与平常没什么两样的男人

饮酒后很难将真正的自己表露出来的人，是过去曾因酒造成失败或对自己的缺点抱着过度的警戒心。

7. 喜欢唱歌的男人

具社交性，乐善好施，能清楚地划分公、私生活的类型。有前途，值得信赖，不畏失败而充分地发挥自己的技术或个性以配合工作的人。不论是在

工作上或人际关系上都是春风得意的人。

8. 立即动粗吵架的男人

有些人因醉意做祟而有动粗的举止，或向在座者发牢骚的举动。这种类型的人耐力极强，属于行动型。运动员常有这种举动，酒醒后会虚心地道歉，仿佛撒酒疯时毫无意识一样。虽然令人惊讶，平常那么认真、老实的人何以喝起酒来变化如此之大，不过，与这种人交往并不会发生问题。

9. 睡觉的男人

有些人喝起酒来立即昏昏欲睡，或双手环抱在胸前开始打瞌睡。多半是内向性格、意志薄弱的人。是属于经常迎合他人的“唯唯诺诺的人”。与女友交往时可能因父母的反对而失去坚持的勇气。同时，过于老实而缺乏魄力。不过，对女性而言，是很容易操纵在股掌间的类型。

不流泪的男人

生活中我们很少看见男人流泪，是男人没有悲伤的遭遇呢，还是他们情感麻木、不懂感觉呢？当然都不是，男人也是人，他具有人的一切情感要素，其内心世界同女人一样的丰富、细腻和脆弱。

男人也有悲伤，而且悲伤的频率和程度要远远超出女人。在社会上，男人是事业的顶梁柱，事业的受挫或失败，给他的打击是致命的，男人把事业看成是自己的生命，投入的是一生的精力和热情，事业的成败关系着他的名誉、地位和精神支柱，他很在乎。女人则不同，只要有一个温馨的家庭，工作的好坏、成败无所谓，好就继续干下去，不好就退回暖巢里来，反正有老公呢。

在生活中，男人是父母的寄托与希望，妻子儿女的一家之主，他必须承担起家庭的重担。男人所处的人生地位，决定他将遭遇得更多，诸如亲人的逝去、妻子的离弃、孩子的夭折、朋友的背叛、恋人的分手等等，经历其中的任何一项，都足够男人痛苦悲伤的了。

但是，男人很少流泪。有了悲伤，他也希望能有人与之共度，朋友的劝慰与宽解，或者相对无言，痛饮三杯，一醉方休，都能或多或少地抚平他心灵的创伤。有了悲伤，独自一人品尝，会加重痛苦的程度。无论选择哪种方

式，男人都不会尽情地宣泄心中的痛苦，至于个人的苦衷，更不会向外人道，这时的男人便用沉默来保持外表的冷静。

男人很自尊，有泪也不会流在人前，怕被别人看出自身的脆弱。男人天生争强好胜，失败了宁愿一人受苦，决不让他人知晓。男人默默地咀嚼失败，默默地总结经验，以期从跌倒处再爬起来。男人所受的教育，使他不能向失败低头，“男儿当自强”是男人就必须坚强，战胜困难，取得成功。男人一直被这么鼓励着，一直朝着这个方向努力。

社会为男人树立的形象是刚毅坚强，得到群众普遍的认可。一个男人若泪流满面、嘤嘤啜泣，不仅得不到多少同情，反而容易被人耻笑，被看成是懦弱者，男人自己也觉得脸上无光，若发生在他人身上，则会为对方感到害臊。相反，无论多少不幸落在男人身上，他的表现始终都很沉着、冷静，则会赢得大家由衷的敬佩，人们反而要为他唏嘘感叹了。

父亲的希望，妻子儿女的依靠，要求男人撑得起、挺得住。在老人面前，他不能悲伤形于色，免得老人承受不了，有时还要强颜欢笑，安慰老人。在妻子面前，要遮起一片天，给她避风挡雨，还怕她抵不住外面的风寒，更能与她说什么呢？需要庇护的儿女，纯洁如纸，心灵从未受过伤，作父亲的又怎么忍心让他们去经历这第一次？

男人不是不想流泪，而是不能流泪；男人不是不想倾述悲伤，而是无人可以倾述。对亲人吗？怕他们经受不起，有时是说明无益；对朋友吗？有些伤痛不能说，有些又说不出口，能说出来的也只是痛快一时，解决不了根本问题。所以，只好将悲伤埋藏在心底，男人用沉默来度过人生的危难时期。

不忠实的男人

要察觉出男人的不忠实，可以从以下几个方面入手：

1. 他的举止是否与以前不同

他在家里或在约会时突然变得神志恍惚，心神不定。你是否忽然间感到自己已在他的生活之外了？有一位女人说，第一迹象是男人不再同他妻子说话，许多男人这样做是为避免露出马脚，所以，他们谨慎小心，少说为妙。而另一些男人会突然变得敏感并不断地变换话题。有趣的是，有些原来爱发

脾气的男人会突然变得温顺亲切起来。

2. 他是否改变了老习惯

他可能突然要在晚上加班，经常去听音乐会，出差时间比以前长了。总之，呆在家里的时间比以前少了。他也许会对这一切作详细的解释，而过去却从不如此。

3. 你是否突然感到害怕

你总是期待着他打电话给你，并常常为此感到坐立不安。你常常问自己，是否做错了什么事？若有上述感觉，那么与他在一起肯定会使你感到很不轻松，对你来说他比以前更高不可攀了。

4. 他的外表有什么变化

若男人不忠实的话，他的外表肯定有明显的变化。他会为自己的体重担忧，并开始锻炼；添置新外衣，对自己的穿着特别讲究；也很注重梳洗头发，千方百计遮掩秃顶或将灰白的头发染色，再换一副时髦的眼镜。又比如，遗失婚戒也是一个警报。

5. 在性生活方面是否也有变化

性生活习惯的改变也可能是一个暗示，要是你追问原由的话，他则常常岔开话题，顾左右而言他，或者索性变成一只“夜猫子”，在他确信你已睡着了才上床。

6. 你是否找到把柄

在男人回家的时候，身上及衣服上陌生气味和香水味都是可抓的把柄。同样，也要提防男人在工作了一个晚上早晨回到家里时身上散发着淋浴过的香味。还有一些典型特征：留在他汽车中的女人小饰物，没写寄信人地址的信封，无法解释的账单等。

7. 是否有奇怪的电话打来

当你与他在一起时，电话铃响了，他总是说：“我会打电话的。”以此来中断通话，或者是到隔壁房间关起门为接到的传呼打回电，这些都不是好迹象。

8. 他是否突然鼓励你单独外出旅行

有婚外恋的男人总是希望妻子去乡下亲戚家小住，特别是带孩子同去那就更好了。

你是否怀疑他常邀请的女人不仅仅是一位普通的女友？

即使妻子在家，有些男人也会偶尔邀请情人来家里吃饭或一同参加舞

会等。

9. 他是否已经出于疏忽暴露了自己

“偶然”并不少见，它常使不忠实的男人曝光。比如：叫错你的名字，你偶然发现写有电话号码、姓名和地址的纸条，旅馆房间的账单等等。

喜欢逞威风的男人

许多男人喜欢逞威风，那是什么心理原因造成的呢？一言以蔽之，那是因为——男人对“社会性承认”的欲求很强，又残留着幼儿性所使然。

所谓的“社会性承认”欲求者，乃是著名的心理学者A·I·凯兹的所创造的名词，意指——透过他人的尊重或者称赞，以获得满足的欲求。一旦这种欲求，以力求上进的姿态被发挥的话，将带来男性特有的冲动，实在非常的叫人激赏……然而很遗憾的是，多数男人一直还不能摆脱幼儿一般的自我显示欲。是故，往往会以可笑的方式自吹自擂。例如：动不动就搬出毕业自哪所学校，喜欢坐在庞大无比的旋转式椅子上，甚至使用下巴指使人等等。

一般说来，越是伟大的人物越不会吹嘘。因为他的成就已经获得社会大众的认可，再也不必以自我吹嘘的方式显示自己。而且，不管旁人如何的评价，他仍旧能气定神闲，不为所动。就以公司来说，上级的人员、负责管理的高层人员，几乎都能够虚心地对待人（难免也有例外），热心地为人服务。但是，守卫就不然了。他们往往会如此的吆喝人：

“喂！你要到哪儿啊……没有我的允许，统统不能进去！”

以政府机关或者税务处来说，傲慢的人，几乎都是一些低层的人员。他们之所以显得傲慢，不外是在夸示自己的存在，并且希望大众能够承认。在平常的日子里，老是对上级抬不起头、缺乏自信的主管，喜欢对自己的部下作威作福。而受尽委屈的部下们，一回到家里，就把自己的老婆当做出气筒——就是如此的循环不息。对于社会性承认的欲求不满足，必定会找出一个“泄洪口”，以便把心中的不满倾泄出来。

正因为如此，有时有作威作福乃是劣等感的反应。纵然还不到这种地步，但也与缺乏自信有所关连。真正伟大的人物不仅不会欺负弱小，反而会保护他们。至少，所谓的作威作福，必定包含“虚张声势”的要素。例如，不曾上大学而感到自卑的资深老职员，特别喜欢找大学毕业的新职员的麻烦。就

以国际关系来说，越是小国越会为了顾全面子问题，而盛气凌人。这些无非都是自我显示欲的表现。

根据各人性格的不同，作威作福的方式，也有各种不同的典型。

其一，也就是夸示自己的优点以及长处。

这种男人具有歇斯底里的性格，而且又多见于爱慕虚荣的男子。

“我在你这个年纪时，一天就把那种工作做完了。”

就像这般地夸耀他的才能。如果缺乏足以夸耀的才能，就会说：“我的手表是亚米茄的呢！”转而夸示自己的所有物。

在酒吧的柜台不断耍弄汽车钥匙，是名不见经传的市井小民最喜欢做的。

其二，乃是所谓的挑剔型的人。

这种内向性理论型的男子，最喜欢指摘对方的缺点。或是失败、分裂性气质的男子，亦有不少属于这种类型。

“所以嘛……我再三地提醒过你了呀……你以为只要说一声‘对不起！’就可以把这件事打发过去吗？”

说着，便用力地拍打桌子，摆出一副傲慢的德行。更有一些人简直是从鸡蛋里挑骨头，经常找碴儿说：

“你写的字就像鬼画符！这个8看起来却像3！你要多注意一点！”这种情形不胜枚举。

其三，就是作威作福的谦逊型。

这种男人多见于内向性感情型的男子，他们是属于自命清高的人。

“哪里……我可没有那份能耐（装出很谦逊的样子）……不过，托您之福……”然后一件一件说出自己得意的事。

“你那样夸奖我，我实在感到惭愧……”

既然是感到惭愧，那又何必说出来呢？

不过，最可怜又最可笑的是，本身缺乏夸耀的本事，只好以声音作威作福。以“威震四海”的声调说话，笑起来中气十足，惹人注意，即是一般所谓的豪杰型笑谈——别名为“政治家型”。

数落太太的男人

欧美人一般都会在他人面前赞赏自己的太太，但中国人却相反，喜欢数

落太太的不是，因此过去中国人称自己的妻子为“贱内”。这种情形在年轻一辈中已很少见。

大部分的男人只是故意指出太太的缺点，以这种表现来维持与他人之间的人际关系，所以听者完全不会相信这类贬低之词。

但有的人却真会告诉别人自己太太的缺点，尽管听话的人并不期待当事者说其太太的坏话，这位丈夫却刻意提及，不论对方是否问起，也要特别加以批评。批评的内容包括太太的为人，身体上的缺陷，乃至烹饪、洗衣、养儿育女等，无所不谈。本来人就不可能十全十美，所以“欲加之罪，何患无辞”，当然谈论的题材也就源源不断了。

通常会数落太太不是的人，多由于以下两种理由：

其一是他在家中与太太相处不融洽，对太太的不满累积于心，只好借着批评来解除心中的烦闷。这种类型的人，并不会考虑听者的反应。

另一种人对自己妻子要求太多，至于他们为什么对老婆要求这么多，原因之一是因为以前曾获得过完全满足及安全感的经验。其二则正与此相反，他们以前强烈要求的安全感从未满足过，所以才想由妻子身上得到补偿。

这些人忽略了太太也是人，而且是一个成熟的人，对已成年的人有所要求，当然无法达到目的。夫妻双方都各有优缺点，而结婚本就是互补所短，以促进彼此的成长。但有的人却无心努力，再加上心中不满，所以互相指责。

热衷于游戏的男人

对于一种只是“游戏”的事，男人也会很快地热衷起来。在他们学打麻将时，脑子中充满了麻将的影子。即使乘车时，看到前面座位有三个衣着相同的女孩时，就会在内心里想到：那三个合在一起，就可‘对对碰’了……

为何男人会这样热衷于游戏呢?

第一个理由不外是——男人易热也易冷的个性所使然。

凡是对于新的事物，只要认为是珍奇的东西，男人都会全心地投入。例如刚考取驾驶执照时，他们往往会喜不自胜地说：“我到对街买一包香烟!”

即使只有几步路，他也要握起方向盘，享受开车的“乐趣”。反正，还带着玩乐成分的时期之内，他是会热衷于此道而不疲的。

第二则是男性天生具有爱好“游乐”的性格。

在平常不怎么喜欢运动的男人，一旦对保龄球产生兴趣，他就会时常到保龄球馆走动，并且跟同道大谈球经。甚至有些超过花甲的老伯们，也穿起了粉红色的衬衫，活动着“生锈”的老骨头，在骨碌骨碌……咔锵地大玩保龄球。

第三个理由是男人所以那么喜欢玩乐，说穿了还是日常的生活太过于单调乏味、缺少变化所致，不过，这些玩乐也包含着竞争的成分，到头来总是有胜败。或许，这才是吸引男人真正的原因吧？因此，这点实在有研讨和重视的必要。

最明显的例子，乃是所谓的“棋友”，只要看看这种搭配，就不难知道男人如何的喜欢竞争，男人又如何的不肯认输。虽然原来两人是“臭味”相投的一对，实力也不相上下。可是，一旦面对棋盘时，谁都想打垮对方。于是，重复地说着：

“等一等，等一等……”

“不行！这一次可不行。我再也不能等啦！”

“什么？稍让一步就不行？你未免太固执了吧……”

“刚才我不是暗示过你，那一步妥当吗？谁叫你那么蠢，又不讲理……”

就这样，两个成年人真的发生龃龉，严重一点的，可能演变成翻脸。

“什么讲理不讲理的？你才不讲理呢！上次借给你的钱，怎么到现在仍然不还呢?”就如此这般，口不择言地尽量挑对方的缺点……男人啊，为了如此的芝麻小事，就会翻起脸来，这是因为男人的感情构造比较单纯，而且又比较幼稚的缘故。

那些把保龄球贬得一文不值的人士，事实上并没有嘲笑他人的资格。因为他们之中也有不少人热衷于高尔夫球。不信的话，你不妨到高尔夫球练习场瞧瞧。原来，很认真在挥杆的绅士们，都有微微凸出的腹部。在他一旁的乐于此道前辈，正认真地教导球杆的握法，两脚的位置，并且再三叮咛：必须放松肩部的肌肉。然而真的挥起球杆，不是咔喳一声打在地面上，就是只能使球“滚”到五六码的距离罢了，很难进入挥杆自如的地步。

正因为如此，有些人感到火大——

“真邪门，我打的球为何‘飞’不起来呢?”左思右想而不解。

“好吧！再来一箱！”可是不管怎么打，球只是滚几下，根本就飞不起来。于是，荷包里的钱几乎被榨干了。偏偏那些不负责的前辈又说：“你的挥杆方式很不错！很有希望。”

大男人主义者

大男人主义者认为男人是最优秀的生物，男人优于女人，女人应该安于卑微。此外许多男人认为男性胜过女性是因为上帝赋予他们许多“装置”，而这些正是女性所没有的。由于有了这些特性，男人便不肯改变自己的观点，甚至来世他们也不愿变成女性。

总之，“男人至上”深受大男人主义者的推崇。他们深信男人不但有十分珍贵的“装置”，而且具备优越的遗传特征和特殊的优点，他们有无与伦比的智慧、能力和地位。尤其对女性，他们拥有独裁统治权，他们可以为所欲为，而女人却做不到。

例如，男人必须有性活动，这是他们的一种需求，他们天生就是性欲极强的动物。结果凡属女性的“东西”，大男人主义者一概追逐。他们把女人分为两种：“放荡型”和“贞节型”，同时这两人又要同寄于一身。他总是在考验女人，即使看上去属于“贞节型”的女人也要考验，目的是搞清在什么地方她如鱼得水？他能使她“放荡”到何种程度？如果结了婚，大男人主义者通常要求他的女人安分守己，几乎至圣贞节，不可左顾右盼其他男人；同时，还要求她尽到一个女人的职责——侍奉他并为他生儿育女。

大男人主义者认为，一切事物（从开罐器到荣誉乃至女人）均数量有限，因此，他的价值和地位取决于他能得到这些东西的多少（当然要比对手获取的多）；取决于能否保护自己的东西而不被他人夺走。在他看来，别人拥有的就是他所缺少的，所以，他会趁人不备，把人家的东西窃为己有。

基于这种观点，家庭便成了他的堡垒，女人便成了珍珠。他自己的一切——妻儿、姊妹等都是他的心爱之物，万不可舍让，他变成了征战军阀，不断扩充自己的领地，犹如一位将军时刻护卫着自己的财宝。总之，他是个嫉妒心极强的人。

大男人主义者最注重的就是：无论外表还是内在言谈举止，自己都要像个男子汉。这种人从不过分装饰自己，做事鲁莽、性情暴烈，甚至买东西也要进男性用品店。凡是标明“不分男女”的商品，他都避而远之。只有为勾引女人而买礼品时，他才敢去女装部，不过即使这时他也要让售货员替他挑选商品。

婚前，大男人主义者不大注意自己的生活方式，修饰打扮不是他的特性，

他往往住在母亲或姊妹可以替他收拾房间的地方。如果单身住，他会租一套房。

婚后，他的生活方式会截然改变。财力允许的话，他会选择一处没有左邻右舍的住处，远离喧嚣的大城市，且把它视为自己的“城堡”。他对自己的选择心满意足，尤其当你不同意他的看法时，他会说，“这就很不错了！”

虽然有的大男人主义者沉默寡言、不苟言笑，但这种人通常善于交际，愿与男人交往，在男人面前他兴奋活泼。同时这种人言过其实，爱干活，有一两天不参与热闹事，他便心神不安。

就物质享受而言，这种人也许算得上，也许算不上奢华；也就是说，这种人随心所欲，想做什么就做什么，一点都不受约束。实际上他只是想抒发一种情感，即狂怒。他的肉体和灵魂所构成的自我坚不可摧，他表达感情的方法往往都是爆发式的。

他不赞成你出去工作，自己赚钱。如果情况所迫，需要你赚些额外收入，他也会设法使你尽快放弃工作，结果你每次的工作时间都不会长久。他要求你的职位比他低，可能是卑下或临时性工作。你的工作岗位上要绝少男人，一个男上司就已经很多余了。同时他还会要求你准时下班，或提前五分钟，他希望你把赚来的钱交给他管理。

他孝敬父母，然而你必须替他侍奉他们。在他父母，甚至兄弟姊妹面前，他总是站在他们那边来反对你。无论与他兄弟之间，还是与你姊妹之间，一旦发生矛盾，他永远无法解决。除非能赢得他们持久的尊敬，否则他会疏远你的亲属。他甚至故意和他们过不去，并瓦解你对他们的感情。

他信赖谁、不信赖谁，都是公开的，从不隐讳自己的观点。如果信赖某个人，他会说：“把我妻子交给他，我也会放心的。”在他看来，无论什么人，不是朋友就是敌人。尽管对所有男人他都友好相待，但只有在他确信完全时，他才不拘礼节，他的社交范围往往有局限性。

他的确有某些魅力，他的自信心令人折服。他能够给予某些东西，这些东西多少令人欣慰。他可以使你确信，你会得到他的关照；你依顺他是值得的，只有他才能令人兴奋；他性欲极强，没有他，你不会情绪高涨；他使你相信，无论什么事，从抵御台风到修理烤箱，他无所不能；他自身可能具有危险性，但是他至少可以保护你免受比他更坏的人的欺负。

ChaYan GuanSe ShiRenXin



第十章 如何读懂女人心

- ⇨ 女人的眼睛
- ⇨ 女人的手
- ⇨ 女人的腰
- ⇨ 女人的腿
- ⇨ 女人的发型
- ⇨ 女人的服饰
- ⇨ 女人的泳装
- ⇨ 女人的微笑
- ⇨ 女人的睡姿
- ⇨ 女人的眼泪
- ⇨ 女人的口红
- ⇨ 女人的香烟
- ⇨ 女人的戒指



女人的眼睛

与女性交往过的许多男士，大都曾发出过这样的感叹："唉，真搞不懂她。""她什么也没说。""她根本就不表态。"于是惶惶不可终日的男士们，便整天陪着小心与女士们相处，内心里却承受着揪心裂肺般的苦痛。

其实，男士们的这份惶恐与小心实在不必要，纯粹是在自我折磨。他们搞不懂女性的心思，并不等于女性没有表示过什么，只是粗心的他们忽略了而已。

常言道："眼睛是心灵的窗口。"透过眼睛，就可以基本了解一个人此时此刻的内心活动。尤其女性，她的眼睛无时无刻不在表情达意，只要你留心观察，就能窥见到她心中的秘密。如果她对你有好感，她的眼睛充满着的都是笑意，女性的温柔尽在这春天般的眼神之中。如果她爱你，她投给你的目光是灼人般的热浪，你若不小心防护，脸会被烤焦的；如果她讨厌你，你承受的目光则会浸满了秋天般的凉意，更多的时候，她连看都不看你。

女人的眼睛是如此的灵活，表达的内容是如此的丰富，你怎么会搞不懂呢？可见，你是不了解女人的。

女人和男人不同，在表达感情方面，她们喜欢用眼睛而不是用语言或举止来传递此种信息，女人很少明言"我爱你"，而是把爱意浓缩在眼神里，将含情脉脉的目光投给你。女人也很少明言"我恨你"，当她真的恨你的时候，她的眼神是冰冷的，她的目光充满了敌意。你不必多问，看到这类目光，你与她的关系便已十分明朗。

女人的眼睛会说话，一凝眸、一斜睨、一注视，都是她们内心活动的最好表达。如果你忽略了这些，也就等于忽略了女人的情感，放弃了与她们进一步交往的机会。因为能用眼睛表达的含义，女人多半不愿意再去浪费行为。

女人很爱她们的眼睛，她们知道这是疏通情感的重要渠道，也是她们身体中最灵动、最有神彩之处。因此，她们总是百般地呵护自己的眼睛，什么眼底霜、眼影、睫毛油等等，凡是能够用来保护和装饰她们眼睛的化妆品，她们从来都是不吝惜金钱的。

在人多不便明说的场合，女人常常靠眼睛向同伴传递信息，交换肯定或

否定的意见。遇见自己喜爱的男人，女人则是通过“眼含秋波”来表达情感的，一些羞于出口的话，女人也凭借眼睛来转达。有一双漂亮的眼睛，不仅使自身的长相增添了几分美丽，也给他人带来美的享受，在社交场合尤具魅力。

女人很看重眼睛，也善于运用眼睛。她们通过瞳孔的放大与缩小，变幻无穷的神韵，充分地展现着丰富的思想内涵。在许多电影、电视剧中，导演都善于把握女人的这一特点，利用眼神来展示其复杂的内心活动，构成整部影剧中最令人回味的细节。

不过，女人的眼神并非总是有意而为之。有时也是无意识的。一些爱情上遇挫的“自作多情者”，大概就是遇见了女人这种无意识的眼神，结果误闯禁地，被刺个遍体鳞伤。

女人的眼睛，是她进行社交活动中重要的语言工具之一。透过她的眼睛，你可以窥测到她的情感世界，与她的心灵沟通与交流。否则，你永远也无法接近她，永远无法踏入她的生活领地。

女人的手

女人的手势因人而异，既有共性，又有个性。若使两手相握，或是相搓手掌或手背的人，多有自卑感，或是小心眼儿。她们时而下意识地动作，例如不自觉地看看手表，或者是时而绞弄手绢，都可显示出此人的心绪不宁，多会感情用事。

也有一些女人，喜欢大模大样地反剪双手抬向颈后，这手势有两种含义，一种是有意如此，另一种是无意识地自小养成习惯。然而不管是有意或无意，都表示此人个性严谨，心里多虑。

习惯于以手双叉腰者，表示她自尊心很强。

有些人的双手，很自然地向下垂，或者轻轻握住，表示此人个性温和对事热心。

有的女性与人说话时，喜欢以手掩口，这种姿势，比较注重小节。

一双手相互交叉握着，依横的方向不停地动，表示其心不专，心绪不定。

双手一会儿握，一会放，表示做事仔细。如果看到一个有咬手指习惯的

人，她可能是个梦想者。心理学家认为这种咬手指的无意识习惯，对任何年纪的人来说，都是不雅观的动作。她经常都是心不在焉，在梦想的世界里。

手势不但不自觉地体现性格特征，而且习惯用作有意识表示或手谈。我国聋哑人手谈的运手姿势，武术界模仿各种动物及生活中的手势，其形式相当丰富多姿。而社会生活中的有意识手势表示，也是多种多样的。各国都有其手势在有意识中表现特点，都必须依靠双手来提示。在美国最常见的表示“好”或“同意”时，常用食指和大拇指联搭成圈，其它三个指头向上伸，是个“OK”的手势。

总之手的触觉、感觉、手势、自觉或不自觉都与大脑中枢保持一致，此中有不少学问难以尽举。

用手指缠卷头发，这种动作大多属于女人。当她们无所适从，或遇到困难问题时，或出现失望状态时有此动作。

要弄拇指，两手各指互插拇指互相环绕弄动，乃是具有积极情绪的表现，此外更有一点有趣的情形：人在愉快的回忆中，常会慢慢旋转双手的拇指；在计划将来的事情时会迅速地旋转拇指。

看到妇女一边跟人谈话或听人谈话时，却双手抚摩着她的臂膊，这正表示她非常喜欢自己，但却觉得旁人并不是像她自己喜欢自己那样地喜欢她。

两前臂交插，两手放在上臂的姿势，表示意志坚定，难以接受讨论。另一种是，两肩耸起，两臂交插的姿势，这些姿势都代表不信任、轻蔑和否定的态度。

看到一个女人，常把手举起，将手掌对着身体胸前，用另一只手的手指抚摩手背时，此人比较吝啬；其手指紧靠一起，或曲如鸟爪，这是守财的手型，很是小气。

坐在凳子上，双手展开贴在凳子两旁或按在膝盖上表示胸襟豁朗。

女人的腰

腰部的无声语言，女人相对男性来说，要微妙得多。女人的腰，是除了女人的臀部和胸部以外的性感符号，它常常是以无声的线条来表示意义的。线条和色彩是人类在有声语言之外最具表现能力的无声语言。女人的腰，它

就是一个线条符号，任你怎么看。

1. 弯腰

见人即弯腰行礼是日本女人的见面语言，弯腰所形成的曲线是柔美的，温顺的，流畅的，从而形成一种光滑的外表，给人一种柔美的感觉。

2. 叉腰

把两手叉在自己的腰上，这种形象就像两只母鸡斗架的形象。这是女性一种双向的对外扩张，表示出内心的愤怒和力量。这种语言，一般的女人不采用。但鲁迅笔下的“豆腐西施”杨二嫂却经常使用，让鲁迅看了吓一大跳。

3. 仰腰

仰腰是一座不设防的城市。这叫做女人的“无防备的信号”。如果女人坐在沙发里，用仰腰的形式对着异性，一般的情况有两种：一是对于眼前的这个男人绝对的信任，绝对的尊重，她觉得他不会给她带来伤害；二是妓女的一种招数，她告诉眼前的男人：“请跟我来”。

4. 扭腰

扭腰使腰呈现S型，这是性的象征。凡是女人扭腰或者扭动臀部，都蕴含了招惹异性的信号。这种语言，在服务小姐的身上，在女模特的身上，你会经常看到。一些浅薄的男人看见模特走路，他们的嘴半天也合不起来，发愣了，发神了，这自然会遭到正派人士的鄙夷。

5. 抚腰

俗话说，没人爱，自己爱。女人常常在没有男人抚摸时就自我抚摸，这种自我抚摸是一种“自我安慰”的行为，同时也是一种“自我亲切”的暗示。

女人的腿

人在恐惧时，往往双腿不由自主地发抖，罪犯在接受审判时，他的腿常会首先坦白他的犯罪心态。

腿部的无声语言，也是女人身体语言中最重要的一个部分。腿部是除了胸部、臀部、腰部以外的最重要的性的表现器官。所以，女人需要掌握好自己的腿语，不能粗心大意。

女人健美的大腿，不仅仅表示美，而且表现女人的力量的信心。女人走路的时候，常常可以体现女性的大腿的力度，也可以表现女人的姿态。所以，走路时抬腿不能太高，也不能太低，不能过分放松肌肉，而要稍稍收紧腿部的肌肉，这样就达到了一种完美的境界。

女人的大腿，坐在椅子上时别自我裸露，女人身体的裸露部分一般在膝盖以下，而不能在膝盖以上。裸露过多，让人觉得你太轻浮。

女人的大腿，坐在椅子上时别用力抖动。抖动大腿是一种性的暗示，可能引起诸多的误解。

女人的大腿，坐在椅子上时别自我张扬。太过张扬，令人感到你太开放，不够稳重，对人没有戒心。

女人的大腿，坐在椅子上时别自我抚摸。自我抚摸大腿是一种自慰的行为。

女人坐着的时候，大腿别抬得太高。太高地抬腿，是一种没有修养的表现。尤其不能超过自己的肚脐的高度，这是女人的腿语最重要的原则。

腿语是属于女人的专利。它的信息含量远远超过大腿的本身。

女人的发型

发型作为形体语言中最易辨别最具操作性的部分，全面而完整地体现了人们的内心世界，包括性格、情绪、行为方式、生活状态和个人经历等等。

发型是外显的个性化符号，一个缺乏个性的人是不会有真正得体的发型的。

一般而言，长发者偏爱回忆，习惯于静态的思维，认知狭隘，耽于自恋，行为被动，容易放弃自我，做事细致，有恋父倾向，性别意识较强；短发者追寻新鲜感，注意力分散，情绪更易改变，处事主动，我行我素，较为粗略，有恋母倾向，性别意识淡化。长发者较依赖他人，留恋过去；短发者相对较独立，朝向未来。长发齐整表示顺服，长发剪出层次表示野性与不羁，长发自然垂成则表示浑沌未觉。短发女性化表示压抑的心态，但能够客观在审视自身在现实中的位置；短发男性化则表示心理的躁动与逆反，以致无法平衡内心的冲突。超过腰际的特长发型与短发男性化者都存有深度的人格障碍，

她们将潜存于长发和短发文化背景中的不良倾向加以强化和固定，甚至走向极端。特长发型者表现为适应环境无力和自我封闭，短发男性化者则易于冲动，缺乏自制。中等发型者居于其间，不因人格态度而妨害沟通，故大多较能合群，适宜过集体生活。长发者观念闭守排拒外部信息，短发者热迷于新鲜经验且易改变。中等发型者则不那么自私地过多考虑自身利益，她们用公众意念规约自己，不因个人化的因素影响交流，故中等发型者有更多的朋友。长发者多自我感觉良好，偏爱在回忆中成长；短发者则对抗现实，宁愿抛开过去不要历史。长发者常强调自身的性别特征，其意在于以女性身份去获取照顾；短发者则厌弃女性身份，性意识（性别意识和性的意识能力）淡化，以对抗形式和扮演激进角色为乐事。中等发型者则永远居于其间，温和而不偏激，较能把握自己。

女性头发披散开来表示乐观热情、恣意放任；头发被束缚则表示自我规约、压抑不满；编发表示向往早年经历想回复原初；束发表示封闭防守或拘谨失意；挽发表示遭受挫折心情沮丧；夹发表示暂作保留等待时日；拢发表示有所收敛期望突破；盘发表示强调女性身份，期待唤起他人（主要是异性）的注意；扎发表示倔强自信、个性独立。

女性直发表示心意平实，女性烫发表示愉悦，头发拉丝表示浓郁和热烈，局部烫发则表示在局部范围内获得愉悦。女性头发为本色则表示接受现实，染色表示浮躁与张扬，局部染色表示弱化了的或部分弱化了的染色蕴涵。发梢齐整表示驯服温顺，发梢参差则表示野性不羁，发梢自然表示未觉，发梢卷翘表示不受制约的纯粹状态。前额置有刘海表示留恋现在执意维护现状，尤其是用发胶将刘海翻起定型者角色意识强烈，着意强调个人的社会身份；前额刘海往后箍住表示心胸开阔思绪烂漫。两颊缀饰头发表示易于突发奇想。将头发前置则表示欢快和好动。

女性的发型千变万化，总起来说也无非两个方面：头发长度和规范方式。其他如发梢（自然、层次、齐整、卷翘），色泽（本色、染色、局部染色），发丝（直发、烫发、拉丝、局部烫发），分布（额头、两颊、前置）等均为依从部分。

1. 头发长度的改变

女性头发由长剪短代表遭受挫折或独立意识在增强。由长发一下子变为光头，则代表由正常的女性自觉转为非正常的角色否定，甚至是心理崩溃，

这是一种彻底的否定。

女性短发蓄长表示依赖性加深，对自己的未来有所期冀。让头发一次性蓄成过肩甚至齐腰长发，表示传统的被动依赖性增强，心理承受力减弱，放弃自我意识的独立，责任感转移，恋父倾向得以扩展。

2. 规范方式的改变

由散开到编辫代表了向往早年经历、企望回复到原初的心态，这种发型代表了一种在生活中较为压抑保守、处于被动局面的女性形象，也易于产生自卑心理。

由散开到束发代表了封闭防守和失意拘谨的心态。一般来说，它代表了一种相对稳定的心态。在工作环境中或处于庄重的场合，束发也代表了个人心性的调整、自我规约，以符合客观境况的要求。

由散开到扎发表示寻求自信与独立的愿望。在人际关系中执意强调自身的性格特征，期望得到他人的认可，对现实中的角色体验感到不满，期望能够打破自身在现实生活中的格局。

由散开到挽发表示在情感问题上遭遇挫折、心情低落，若长期留置这种发型则表示心情沮丧、全面收敛个人举止。

由散开到夹发表示暂作保留姿态、等待时日再作协议。它代表了一种过渡期的情感，常常用来作心态调整期间的收敛。

由散开到盘发表示强调女性身份，意在唤起异性的注意，强调自身的存在特性。

由任何束缚形式转变为完全散开，都表示心态的完全放任、恣意纵情。松开头发作为性的暗示不亚于脱衣解带。特别是披散的长发，具有很强的性的意味，日常留置这种发型的女性往往处于热恋之中。另外，散开头发还表示了个人的自我意识，意味着不受规约，在自由状态下随心所欲，释放自我。

3. 依从部分的改变

女性发型中的发梢由自然变为齐整，表示她已经充分自觉地成为一个女人了，而且还是一个已被驯服的温顺的小女人。通常，依赖性较强、较为被动保守的传统型女性在恋爱中被男伴征服后，好留置这种发型。

女性发型的发丝由直发变为烫发，表示由平实的心态转变为愉悦欢欣、情不自禁的心态。烫发表示了热恋中的女性对男伴的赞赏，以及自身在伴侣关系中得到的愉悦感受。

发丝由拉丝变为直发，表示由浓烈的感性回味转化为平和坦然的心态。情感生活较为丰盈或热恋中的女性往往把头发搞成拉丝状，以示对男伴的肯定。而当她的情感生活趋于平淡或干脆烟消云散时，她也会把代表情感状态的旗帜——发型撤换下来，寻找最初的平衡。

女性发型的色泽由染色变为本色，表示由浮躁张扬的心态转化为最初的宁静平和。

女性发型中的分布由箍住头发变为覆盖前额，表示由思维烂漫、心胸开阔转变成留恋眼前、执意维护现状。

女性发型中的分布由后置变为前置，表示由默认和接受的心态转化为欢快活泼的心态，并以此静候情绪的加强或改善。

女人的服饰

年轻女性总喜欢穿色彩鲜明的服装，但是，切莫据此断定，这种女性具有爱慕虚荣或轻浮的个性。如红色或粉红色，其实是年轻女孩子的颜色，关键在于她对这些颜色的运用、服装的款式以及谐调等方面。

例如：同为鲜艳明亮的色彩，如果设计的式样大方素雅，也很能表现女性的典雅；相反，喜欢穿戴华丽的颜色、夸张的设计的服装，刻意引人注意，也大有人在。前者充分发挥她年轻的本色，旁观者能欣然接受；后者，则明显地有心理方面的问题。

年轻的女孩，大都努力使自己变得更美丽、更出色。但如果不懂得如何打扮自己，就会变成上述后者过分花俏的装扮了。

这种女孩子对演艺生活怀有莫名的憧憬，对于从周围投来的无论是好奇或轻视的眼光，一律以为是对自己美貌的欣赏，这实在是一种错觉。

一般说来，这类女子虚荣心极强，没有良好的教育与高深的学识。在众人注视时，总是装模作样吸引旁人眼光。与伙伴在一起时，则立刻显露本性，表现出没有教养的模样。但是她们的心思并不坏，而且大多心地善良。

此外，平日在家时，也穿着华丽衣物或外出服的女性，她们的心特别外向，有极强烈招蜂引蝶的倾向，多是一年到头只喜欢逛百货公司或拜访友人、外出游玩的女子。她们心理上始终有这种欲求，若被其他事情所耽搁时，便

会发生歇斯底里的现象。

其次，有的年轻女子喜欢佩带男性用的大手表。这种女性在心理上多有着极强烈的男性化倾向，极受工作场所中男性同事的影响，对于自己喜欢的男子抱着幻想，希望与他有一致之处。这类女子在性格上比较爽快干脆，比其他女同事更容易与男同事相处。

通常，服装及佩件以合乎自己身份为主。若是太缺乏谐调的打扮，就可认为她在心理上不够平衡。

女人的泳装

有一部电影的片名是《她换上泳装时》，当女性换穿泳装之后个性上会变得较为开放，同时平常掩饰的真实情感会表现在所穿的泳衣的颜色或花样、款式上。总是穿着朴素服装的女孩，一旦到了海水浴场，可能会突然一身亮丽鲜艳的泳装打扮。

女性穿上泳装时，可以说是窥视她们对男性的关心度、金钱观等隐藏在潜意识下心态的最佳良机。

1. 穿着白色泳衣的女性

对自己的身材具有自信，从学生时代开始即有丰富的男性交往经验。具有性魅力并略带一些少女情怀，由于所渴望的事物及日常的关心偏重于奢侈豪华，在金钱方面似乎挺牢靠，其实并不懂得管理。

由于自尊心强，即使坠入情网也不会主动向对方表白自己心意的类型。

2. 穿着黑色泳衣的女性

是具有个性的人。自己也意识到这一点，而刻意表现与他人的不同。男人若想要以平常的方法追求，只会吃闭门羹，这一点可要特别注意。

附带一提的是喜欢穿这种颜色泳装的女性中有两种极端的类型，一种是朴素而不显眼，另一种正好相反，是渴望标新立异的人。不过，在金钱方面两者都属于坚实派，会克制浪费，在所决定的范围内节约生活的类型。如果能碰到好的指导者，则可以过着非常安定的生活。

3. 穿着蓝色泳装的女性

自我显示欲不太强，在群体中并不突出。尤其是穿着连身型的泳装，其

颜色是蓝色（像学校的泳装）时，多半对男性不太关心。至于金钱方面带有清高癖，讨厌谈论钱财的问题。有时金钱可能花在他人身上或过于爱慕虚荣而大失败，不过，基本上金钱的问题全委由他人处理，可以说是在赚钱上或积蓄钱财上都相当笨拙的类型。

4. 穿着黄色泳衣的女性

对男性的关心度极高，处于高度的欲求不满状态。在金钱的使用上并不是有计划的运用，是属于活用自己的技术或高明的手腕而赚大钱的类型。若有远大的目标越有斗志，对赌博也极有兴趣。属于乐天派，和男性的交往非常积极。

5. 穿着红色泳装的女性

个性开放，对事物不会往坏处想。具有社交性，以自我为中心、凡事不自由毋宁死的类型。对恋爱也积极，讨厌听人差遣。在金钱方面当花则花，该赚钱时则发愤图强。个性虽然有些任性，却是值得信赖的女性。

但是，和喜欢的人相处得并不好，相反地自己不喜欢的男性却对自己大感兴趣。

6. 穿着紫色泳装的女性

具有个性、讨厌平凡的人。尤其富有美感，在金钱的使用方法上也和一般人稍有不同。该花的时候从不吝惜，而该节省时则一切从简的类型。

女人的微笑

判断女人的微笑的要点，是要注意她嘴与眼的动作。

例如，她的眼睛在笑，但是，她的嘴、面颊以及身体的其他部位并没有连带地“动”起来的话，那么，就不能把这种微笑看做是亲密的、带有诱惑性的。虽然这种微笑，表示着女性所特有的温柔姿态，然而，它却含有一种不许男人接近的冷若冰霜的态度。像这种“皮笑肉不笑”的女人，虽然有那么一点儿神秘感，可是不会使人对她产生真正的好感，她的警戒心理太深太强了。你若留意的话，可以看到，在不少的空中小姐脸上，就带有这样的微笑。尽管别人并没有去侵犯她的意思，她却仍然做出这种凛然不可侵犯的微笑来。

有的女人在微笑时，会用手轻轻地半掩住嘴，或用精巧的扇子或手帕等掩嘴而笑。这种微笑，旨在强调自己的女性魅力。带有这种微笑的女人，不是羞怯的情窦初开的少女，便是风情万种、以此诱惑男人的女人。在《唐伯虎点秋香》这出戏里，风流才子唐寅就是因为抵御不住秋香的三笑，甘愿去做一个仆人的。秋香的笑，是回眸一笑，借着肩膀挡住微笑的嘴，这和用手掩嘴的微笑含义相同，只不过在处理动作方面，更“艺术化”一点罢了。这是一种很能被人赞赏的优雅的微笑。

不过要注意，有一种很容易和上述的优雅的微笑混淆的笑。她的手或肩不是掩在嘴上，而是轻轻触摸在嘴角边的香腮上，皓齿半露，笑得很甜，也显得彬彬有礼。如果你认为带有这样微笑的女人是可以亲热得无话不谈的话，那你就大错而特错了。这样微笑着的女人，往往很有心机，城府也深，不会轻易相信别人，更不会轻易地把什么事都告诉你。她的甜甜的微笑，只是出于礼貌和防范心理所带的假面具而已。

另一种看起来似乎很文雅的微笑，但她的眼珠往往会斜向一边，嘴角略有点歪斜。这种微笑，通常是一种讽刺性的微笑，并带有蔑视他人的意味。

和讽刺性的微笑相反的，便是爽朗的笑。她会露出两排整齐的牙齿，笑出声来。爽朗地笑的女人，心理的警戒心相当松弛，对对方抱有一种信任、亲近的态度。

如果爽朗的笑再加剧，就会变成开怀大笑或捧腹大笑了。她可能笑得东倒西歪，前俯后仰，捧着肚子笑得喘不过气来。这是一种天真活泼的笑，常出现在涉世未深的少女身上。

另有一种张开嘴的笑，配合着笑还有频频点头的动作，似乎非常赞赏对方的意见。其实，这是一种很自负的笑。有一定的学历和地位的女人，在她认为不如自己的男人面前，会“恩赐”出这样的笑来。

女人的睡姿

从睡姿可以识人。纽约著名睡眠学家塞缪尔·邓克尔博士认为：“睡姿对科学诠释人的个性提供了清楚的说明。”它还显示出最适合和最不适合的伴侣类型，下面是八种最主要的睡姿和邓克尔博士的解释：

1. **全婴儿式**

这种姿势睡觉的人特别敏感，并且遇事往往拿不定主意。此类女性常常要花很长时间才能做出决定。但一旦她对什么人产生好感或者爱上某人，你就可以对她百分之百地放心。理想的伴侣是蜷睡或趴睡型。不适合仰睡和“鹤立”式睡姿的男士。

2. **半婴儿式**

此类人知足且坦诚。女性采用这睡姿表现出其整个生活态度：平和、乐于尝试新事物、不怕做出妥协。这一类型的妇女是不需要总说“是”的伴侣。理想的伴侣是全婴儿式或仰睡的男士，而不是“鹤立”式和蜷睡式睡姿的伴侣。

3. **浪漫式**

睡时两腿大开的女人是浪漫的。这种女人浪漫，经常对梦幻般的爱情充满憧憬，不会积极要求性行为。温和纯真，属于一般性的形态。每次做爱都属被动状态，对异常的体位极度厌恶，因为神经质和洁癖的关系，有时候，极讨厌接触男性的身体，所以，或许她与同性接触，心中才会觉得舒坦。

4. **拘谨式**

睡眠时身体弯曲的女人是拘谨的。这种女人具有性的魅力，能得到男性垂爱的。极其不愿意在明亮的地方，让胴体裸露在外，就男性立场而言，是最不容易伺侯的女性。

5. **腹部朝下式**

趴睡的人往往是成功者。趴睡的女性充满活力，将生活安排得井井有条，绝不采取听其自然的态度，相应地也不喜欢发生意外。她们需要一个可以永远信任，并准备在很多事情上愿服从的伴侣。“鹤立”式和半婴儿式睡姿的男士是合适的人选。同样趴睡或者仰睡的男士不相宜。

6. **蜷睡式**

这种姿势睡觉的人希望尽情享受人生，但有时自己妨碍了自己。此类女性许多事不愿说出来，而是压抑自己的愿望和向往，自己解决问题。最佳选择是全婴儿式，或半婴儿式睡姿的男士。最好远离蜷睡和仰睡者。

7. **仰睡式**

仰睡的人比较难缠，而且总想成为中心人物。此类女性有许多获得成功，喜欢从事创造性的职业，习惯于贯彻主见。她们需要有足够的独立性。半婴

儿和全婴儿式睡姿的男士比较理想。危险选择：仰睡或者“鹤立”式睡姿的男士。

8. “鹤立”式

采用“鹤立”式睡姿（即单腿在前弯曲而另一腿伸直，像在迈大步）的人比较羞怯，容易受到惊吓，喜欢跟人保持一定的距离，有很强的防御心理。此类女性往往不说出困扰她的事，情绪波动大。虽然如此，她们是友善、合群的。然而她们真正享受自我却是在她们一反常态而敢于冒险的时候。理想的伴侣：蜷睡或趴睡的男士。而选择全婴儿式，或半婴儿式的男士则有一定风险。

女人的眼泪

男人的眼泪不在识人术的范畴，因为如上章所述，男人有泪不轻弹，不像女人流泪是家常便饭。男人的泪，大概只有在参加奥林匹克运动会比赛获得胜利时，才会在观众面前喜极而泣，这样的泪，观众也会与他共鸣。相反地，男人受重大屈辱时，在众人面前绝不会掉泪，私底下才会暗自发泄、痛哭，因此，看到男人流泪时，任何人都能了解原因，所以用不着识人术判断。

但是女人流泪，又是怎样的呢？这就真是一套又复杂又麻烦的理论了。如果专就女人的眼泪加以讨论的话，恐怕可写出厚厚的一本大书，像这么复杂、奇妙、有关眼泪的女性心理，并非三言两语就可以详述完尽，因此，笔者在此只提出识人技术上的重点及个人的心得：

首先，女人好端端的没有什么特别原因，就可能突然地哭了起来，她们能以迅雷不及掩耳的速度掉下泪。感到特别幸福时会哭、追忆往事时也会哭，这可称之为“感怀型”的眼泪。这种女性极容易自我陶醉，心里时常有“泪珠滋润”的满足感。这种时候，男士大可不必惊慌失措，应该善读她们的心理，任其尽情地哭泣流泪。

其次是为了维护利益的眼泪，这是女人最有利的武器，男人时常会被她们蒙骗。通常女人的逻辑性较差，所以她们对自己犯错的原因，不会合理地解释，与其以说明来使对方了解，还不如先流泪观察男人的反应，这个伎俩很高明。当然，跟撒娇一样——都是利用男人天生害怕女人流泪的弱点得逞的。然而，如果是女人和女人的话，就绝非如此哭法了，因为她们彼此都相

当了解，这种哭法还会有用吗？再说，女人如果觉得为了维护利益而哭泣极易奏效的话，就会先哭一哭使对方软化，并使自己免于受责。这个战术可以巧妙地欺骗男人，而追求者即使心里明白，也不会加以追究，一旦女人为这战术奏效而欣喜得意时，她们那虚伪的眼泪，就会使识人技术难以施展了。所以，诸位男士切莫大意失荆州，应该详加研究，来应战女人的眼泪。

女人的口红

你知道女性在化妆时，最在意的是哪个部位吗？不错，就是最能起到点睛作用的嘴唇。

口红的颜色多得让人眼花缭乱。口红的选择与女性的潜在性格有很大的关系。

假如问男性“在第一印象中，你感到最具女性魅力的是哪个地方？”时，回答嘴巴的男性很多。

有趣的是，越是性经验丰富的女性，使用同一色系的指甲油和口红的心理越强。

1. 粉红色系

此为最常见的口红色系，是表示女性纯洁、可爱之色。

在初次的约会时，很多女性会涂粉红色口红。

淡粉红色和鲜亮粉红色所给人的印象是完全不同的。淡粉红色有着一种清纯的气氛，鲜亮粉红色则较为爱玩的女子所喜用，但不论哪一种，都很吸引男性。

爱用粉红色系的女性，擅长于同男性撒娇，对恋爱的期待也很大。

2. 红色系

红色口红能强调嘴唇，给人一种成熟的感觉。没有自信的女性是不会涂此种颜色的口红的。

3. 橘色系

最柔软，又易让人感到亲近的，就是橘色系的口红。它不像粉红色般轻浮，也不像红色般强烈，而是给人一种中庸的印象。

喜欢这种颜色口红的女性，很能够自我控制，具有优异的判断力。多半

是尽忠职守的上班族女郎。

在恋爱方面，此种女性乃是属于为男性奉献牺牲的类型，因此，在家庭里，是个好母亲、好孩子。而正因为如此，一旦遭男性背叛，就会妒火难熄。

4. 褐色系

虽然不华丽，但给人一种安详感的，就是褐色系的口红，喜欢此种颜色的女性，多是对自己的感觉有自信的。不论在化妆上或打扮上，都自有一套。

这种人对流行很敏感，是肯花时间自我磨练的人。

对于金钱、恋爱，都能以冷静的态度对待。对男性也有着敏锐的观察力，理想很高。

5. 紫色系

自我显示欲很强，喜欢妆扮后的自己。一般说来，此种人喜欢浓妆艳抹，不论是发型或打扮都力求引人注目。此种人愿意照着自己的方式生活，不喜欢平凡的生活方式。

给男性的印象是不易靠近，但因此反而具有受男性喜欢的不可思议的魅力和个性。

这种类型的人大都属于女权主义者，常要对方照着自己的原则走。

6. 珍珠色

喜欢涂有珍珠色口红的女性，有着明确的自我主张，是富于个性且热情的人。对于自己的欲望能直接地表现于外，希望过着自由自在，想做什么就做什么的生活。

在恋爱方面，讨厌受男性的束缚，有着期待冒险的强烈心情。

女人的香烟

不少研究者们认为，根据抽烟与否，就可以大致把握女人的性情，以及心理特点。一般来说，由于烟酒过去均被视为是男性专有的嗜好品，而女性抽烟往往会遭人白眼，所以在追求烟酒的女性身上，有一种想借此逃避限制和束缚、追求像男性一样的自由的意识，以及脱离女性化的愿望。换一句话来说，强烈嗜好烟酒的女性身上有一层“反女性”的色彩。

女性抽烟达到相当的程度时，可以表示出她们的生活经历以及生活环境，

就连抽烟的方法和姿势，都可以反映出来。

只要你仔细观察女人抽烟，你就会发现她们的姿势之多，令人吃惊。单就香烟的拿法来说，就有最普遍的利用中指和食指夹住的方式；也有人采用大拇指和食指捏住的方式；有利用指腹深深夹住的姿势；也有把烟头夹得朝着下方的……真是多得不胜枚举。女性持烟的种种姿势，其实是一种变相的自我抚摸的方式，能反映出她的内心意识的强弱程度。

例如，有些女人会故意不采用使用中指和食指夹烟的一般姿势。这表示她想以与众不同的方式来表现自己。由此不难判断出，有时她很喜欢装模作样，而在某种场合下，她会是个梦想家，或者表现出非常强烈的自我个性。

又如，用指腹深深地夹着香烟的姿势，乃是反映出自我抚摸的欲求。根据身态语言的理论，手和手连接在一起表示喜悦，而手指和手指绞连在一起，则表示思慕以及悲伤。那么，以指腹深深地夹着香烟，就等于是手指和手指深深地绞连在一起，是在暗示着她有过意味深长的体验。

有的女人在用食指和中指夹住香烟时，故意很自如地微曲着放开小指，表示出一种优雅的韵味。而有时候，她又会让烟嘴高高翘起，烟头朝地，似乎漫不经心的样子，这说明，她的心中充满了罗曼蒂克。一个内心固执、倔强的女性，往往会使烟头指向一侧，即与肩膀成平行，而理智型的女人，却几乎要把烟抽到快烧到手指时，才会扔掉。

众所周知，香烟有许多种类，有的烟味很淡且带有薄荷味，有的烟很凶，也有的是属于混合型的。根据国外的研究，从女性抽什么类型的香烟上，也可分析出她的个性特征。

从日本的情况来看，抽烟的女人大多喜爱那些烟味比较淡的香烟。如果一个女性习惯抽 HILITE 牌的香烟的话，则说明她有一种倔强的脾气。因为这种烟较凶，并不适合于女性，说明她不为流行习惯所左右，爱我行我素。

假如她是喜欢抽“和平”牌香烟的话，那么，这种烟就更凶了，与其说她是个个性顽强者，不如说她具有男性化的性格。一旦遇到什么事，她并不拘泥于所谓的规则。

另一方面，那些喜爱抽“七星”牌等淡薄而又大众化的香烟的女性，比较平凡，很容易跟着流行潮势走。她们喜欢简单而方便，不轻易冒险，很在意别人会怎么样看自己，较为谨慎胆小。

喜欢抽 AILTE 牌香烟的女人，是富有个性的，不论在何种场合，她都会

直率而又毫无顾忌地表现自己。而爱好SHORTHOP牌香烟的女人就比较顽固了，她总是坚持自己的意见，听不进别人的忠告。所有喜欢抽外国香烟的女人，都或多或少地有着傲慢、目空一切的缺点。她喜欢招惹人家的注意力，为自己成为他人的话题中心而沾沾自喜，行动举止俨然像一个女王。这种女人的虚荣心很强烈。

女性中抽雪茄烟的极为罕见。如果你遇上这种女人，还是小心为妙。她沉着，极有耐心，头脑清晰有条理，且很有手腕。她不是个犯罪老手，也是个了不起的女强人。

如此这般，由对香烟的爱好，可以判断出一个女性的性格。一般说来，年轻的女性是把抽烟当做一桩时髦事来做的，与其说她是凭烟味来选择香烟的，还不如说她是为了表现自己的身份及根据处所的“气氛”来选择香烟的更为确切。正因为如此，对香烟的选择才能如实地反映出她们的性格及想法。

女人的戒指

以识人术的角度来看装饰品，它就不只是担任装饰的角色而已了。装饰品是告诉他人，自己想强调身体的哪个部位，或对什么怀有憧憬。例如：目前所流行的大耳环，正说明人们对耳朵的意识升高。耳朵并不只有听的作用，大耳环就是这种自我主张的表征。

戒指也是了解女性的自我显示欲或内心的重要线索。只要看一名女性哪个手指上戴什么样的戒指，就可知道该女性处于什么样的心理状态之下。

1. 大戒指

这种女性有强烈的自我显示欲，有时会有大胆的作风，喜欢与人聊天，容易陷于歇斯底里的状态。由于自尊心很强，所以，不轻易接受男性的邀请。

女性戴个很显眼的大戒指，其是在中指，常会让男性吃惊。中指是所有手指中最显眼的一指，把大戒指戴在此手指上的女性，当然有着表现自己的欲望，其好打扮的程度也较高，在服装上自然很讲究，是希望吸引异性注意的女性，在性爱上也多是相当大胆之人。

2. 戴在食指上的戒指

食指是常动的手指。也是自我表现之指。把戒指戴在食指上的人，当然

有着强烈的自我显示欲。

将戒指戴在食指上的人，有着让人看其手指动作的意识。戒指戴在食指上的女性，多为喋喋不休，表现力很丰富的女性。有时，甚至会说出秘密的恋情。

3. 戴在小指上的戒指

以具有个性的女性居多。不喜欢受到束缚，因此，容易见异思迁。

4. 一根手指上戴两个戒指

同时具有保守与进步的心情，而这两种相反的心情常在内心里起冲突。尤其是在小指上戴两个戒指的女性，有旺盛的莫名的好奇心。

这种女性虽期待着受男性邀约，却没有勇气去赴约。在金钱方面也有强烈的欲求，不喜欢平凡，是自立性很高的人。

5. 珍珠或钻石的戒指

一般说来，小小的戒指表示谨慎的性格，不愿意将自己的欲望直接表现于外。此为非常平凡的类型。但是，如果在无名指上戴这种戒指，就是想把“我是很娴淑”的信息传给周围的表现了。

这种人求的是安全第一，不会勉强去做任何事。因此，不会见异思迁，有着重视名誉和地位的倾向，也有极高的道德观。

6. 特殊的戒指

戴着外形独特的红色或金色的显眼戒指的女性，表示有改变现在生活的梦想。尤其是，双手上都戴着又大又显眼戒指的女性，对性的冒险和爱情欲求都很强烈。这种女性多半很顽固，不喜欢受人指使，总希望是众人瞩目的焦点。







第十一章 如何辨别真假朋友

- ➪ 结交朋友的五项规则
- ➪ 了解朋友的为人
- ➪ 诸葛亮的知人之招
- ➪ 测知对方对自己的信赖度
- ➪ 洞察对方是否可交朋友
- ➪ 什么样的人更有教养
- ➪ 朋友应以义为首
- ➪ 危难时刻见真性
- ➪ 慧眼识能人
- ➪ 交友要有长远眼光
- ➪ 不可交朋友的四种人



结交朋友的五项规则

朋友是自己的一笔财富，会对我们未来的生活产生奇妙的影响，因此，我们在结交朋友时，应当遵循以下五项规则，这样你就不愁没有朋友。

1. 做你自己的朋友

如果你无法成为自己的朋友，那你不可能成为别人的朋友。如果你看不起自己，也将无法尊敬别人，而且将对别人充满妒嫉。其他人也将察觉到你的友谊并不纯净，因此将不会回报你的友谊。他们可能会同情你的问题，但怜悯并不是友谊坚强的基础。

2. 主动接近别人

当你与某个相识的人在一起时，如果你觉得自己有意谈话，你不妨尽量表达你的意思，只要不失态，大可放言高论。如果你说了一个笑话，不要认为自己傻；如果你感到紧张，并希望别人能够喜欢你，也不要觉得自己不够稳重。努力去找寻具有积极个性与美德的人，把他们找出来，不要吹毛求疵，要消除这种想法，因为它们是友谊的敌人。

3. 把你想象成别人

这种想象将会帮助你，如果你能以对方的立场来想象对方的心情，并且尽量客观，那么你将可以感受到他的需求，并且尽可能在你的能力范围以及你们的关系程度之内，满足这些需求，你也能够更深入了解他的反应。如果他在某些方面很敏感，你可以避免令他感到难堪或不安。当你觉得有意表现自己的宽大时，你可以建立起他自己的自我形象。如果他是个值得交往的朋友，他将会对你的仁慈十分感激，而且也将回报你——以他自己的方法回报你。

4. 接受他人的独特个性

人人都有其特点，尤其坦诚相处时，更能表现出这种特点。不要试图去改变这个事实。别人是别人，不是你；接受他的本来面目，他也会尊重你的本来面目。想要强迫别人接受你自己先入为主的观念，这是十分严重的错误。如果你采取这种霸道的做法，你将会得到一位敌人，而不是一位朋友。

5. 尽力满足他人的需求

这是一个激烈竞争的世界，人们往往只想到自己的需要——而不会想到

别人。尽力摆脱这种情况，并且多多替别人设想，那么你将成为一个受人珍重的朋友。许多人喜欢向别人“训话”，他们发表“演说”，别人只能洗耳恭听。千万不可如此对待朋友，你要和他“交谈”。

这是一些如何交朋友的最聪明的忠告，如果你能有效地应用这几项原则，你将获得令你感到震惊的丰富的友谊。

了解朋友的为人

他山之石，可以攻玉。广泛地结交那些不同职业、不同爱好、不同身份的朋友，有时也能相得益彰。

既要广泛交友，又要审慎选择，读懂朋友心，以便更好地相处。

1. 用时间来看人

所谓用“时间”来看人，看朋友可靠与否要长期观察，而不在见面之初就对一个人的好坏下结论，因为太快下结论，会因你个人的好恶而发生偏差，影响你们的交往。另外，人为了生存和利益，大部分都会戴着假面具，和你见面时便把假面具戴上，这是一种有意识的行为，这些假面具有可能只为你而戴，而表演的正是你喜欢的角色，如果你据此判断一个人的好坏，并进而决定和他交往的程度，那就有可能吃亏上当或气个半死。用“时间”来看人，就是在初次见面后，不管你和他是“一见如故”或“话不投机”，都要保留一些空间，而且不掺杂主观好恶的感情因素，然后冷静地观察对方的作为。

一般来说，人再怎么隐藏本性，终究要露出真面目的，因为戴面具是有意识的行为，久了自己也会觉得累，于是在不知不觉中会将假面具拿下来，就像前台演员，一到后台便把面具拿下来那般。面具一拿下来，真性情就出现了，可是他绝对不会想到你在一旁观察。

用“时间”来看人，你的朋友，一个个都会“现出原形”，你不必去揭下他的假面具，他自然自己会揭下来向你呈现真面目。

所谓“路遥知马力，日久见人心”，就是指用“时间”来看人，“时间”可使对方无所遁逃。

用“时间”特别容易看出以下几种人：

（1）不诚恳的人：因为他不诚恳，所以会先热后冷，先密后疏，用“时间”来看，可以看出这种变化。

（2）说谎的人：这种人常常要用更大的谎言去圆前面所说的谎，而谎一说久了，就会露出首尾不能兼顾的破绽，而“时间”正是检验这些谎言的利器。

（3）言行不一的人：这种人说的和做的是两回事，但察看“时间”一长，便可发现他们的言行不一。

事实上，用“时间”可以看出任何类型的人，包括小人和君子，因为时间是一位“检验师”，最为有效。

要用多久的时间才能看出一个人的真性情？如果是好几年，这时间是长了些，但一个月又短了些。那么到底多长的时间才算“标准”？这没有一定的标准，完全因情况而异，也就是说，有人可能第二天就被你识破，有人二三年了却还“云深不知处”，让你摸不清楚。因此与人交往，千万别一头热，宁可后退几步，并给自己一些时间来观察，这是保护自己的最起码方法。

2. 向各方打听

人总是要和其他人交往，同时本性也会暴露在不相干的第三者面前，也就是说，他不一定认识这第三者，可是第三者却知道他的存在，并且观察了他的思想和行为。人再怎么戴假面具，在没有舞台和对方的时候，这假面具总是要拿下来的，所以很多人就看到了他的真面目；而当他和别人交往、合作时，别人也会对他留下各种不同的印象。因此你可向不同的人打听，打听他的为人、做事、思想。每个人的答案都会有出入，这是因为各人好恶有所不同之故。你可把这些打听来的资讯汇集一起，找出反映最多的地方和次数多的地方，那么大概就可以了解这个人的真性情；而交集最多的地方，差不多也就是这个人性格的主要特色了——如果十个人中有九个说他“坏”，那么就要小心了；如果十个人中有九个说他“好”，那么和他往来应该不会有问题。

不过打听也要看对象，向他的密友打听，听到的当然都是好话，向他的“敌人”打听，听到的当然坏话较多，不过“敌人”说的比密友又较接近真相。最好能多问一些人，不一定全问他的朋友，同事、同学、邻居都可以问，重要的是，要把问到的综合起来看，不可光听某个人的话。

当然，打听也要技巧，问得太白，会引起对方的戒心，不会告诉你实话，最好用聊天的方式，并且拐弯抹角地套。这种技巧需要磨练，不是三两天可

以学到的。

此外，你也可以看看对方交往的都是哪些人。

人们常说“物以类聚”和“龙交龙，凤交凤”，思想是什么样的人就和什么样的人在一起，因为他们价值观相近，所以才凑得起来。所以性情耿直的就和投机取巧的人合不来，喜欢酒色财气的人也绝对不会跟自律甚严的人成为好友。所以观察一个人的交友情况，大概就可以知道这个人的性格了。

除了交友情况，也可以打听他在家里的情况，看他对待父母亲如何，对待兄弟姐妹如何，对待邻人又如何，如果你得到的是负面的答案，那么这个人你必须小心，因为对待至亲都不好了，他怎可能对你好呢？若对你好，绝对是另有所图。

如果他已经结婚生子，那么也可看他如何对待妻子儿女，对待妻子儿女若不好，这种人也必须提防。若你观察的是女子，也可看她对待先生孩子的态度，这些道理都是一样的。

诸葛亮的知人之招

懂得如何推理，曾一度被视为一切技艺的顶峰，但现在光会推理还远远不够，我们还须有直觉，甚至未卜先知的本领。只有具备识人的本领，才能在决策中稳操胜券。

历史上，多少朝代，因用错了人而由兴转衰！“春秋五霸”之一的齐桓公因重用佞臣坚貂、易牙、开方，自己被架空，后悔莫及，死后蛆都爬出了屋，人们才知道齐桓公死了。

当初齐桓公只看到了坚貂为他自施宫刑、易牙为他烹子作羹、开方为他不奔父丧，服侍百般周到、万般殷勤的表面，没察觉到他们“糖衣炮弹”里面包裹的狼子野心。

可见，识人知人十分重要，而知人又是非常困难的。

怎样透过人的外表看内心呢？诸葛亮他老人家早就有了高招：“知人之道有七焉：一曰，问之以是非而观其志；二曰，穷之辞辩以观其变；三曰，咨之以计谋而难其识；四曰：告之以祸难而观其勇；五曰：醉之以酒而观其性；六曰：临之以利而观其廉；七曰：期之以事而观其信。”

孔明计高莫测，笔者不揣浅薄，从交友角度试析两招。

第四招试解：

在你春风得意时，同你往来的自然都可以称之为朋友，但在冠以朋友的名称前都要先打个问号。

一旦风浪骤起，你的人生逆境来临时，昔日的那些笑脸相对，过从甚密的朋友就要受到严峻的考验。

此时，势力小人定会退避三舍，甚至会乘你之危落井下石；担心自己受你牵连的人，会果断地与你划清界限；酒肉朋友因无酒肉诱惑会“另投名主”。当然会有始终如一的人仍然跟你站你一起，与你祸福相依，荣辱与共。

如古人所说：“居心叵测，甚于知天，腹之所藏，何从而显?”答曰：在患难之时，此时真朋友、假朋友、亲密的、一般的、“铁哥们儿”、“投机者”就黑白分明了。

第六招试解：

在利益面前各种人的灵魂也会赤裸裸地暴露出来。有的人在对自己有利或利益无损时，可以称兄道弟，显得亲密无间。可是一旦有损于他们的利益时，他们就像换了个人似的，见利忘义，唯利是图，什么友谊，什么感情统统抛到脑后。

比如，在一起工作的同事，平日里大家说笑逗趣，关系融洽。可是到了晋级时，名额有限，“僧多粥少”，有的人的真面目就暴露出来了。他们再不认什么同事、朋友，在会上摆自己之长，揭别人之短，在背后造谣中伤，四处活动，千方百计把别人拉下去，自己挤上来。这种小人作风，谁还会跟他交心认友呢?

进而言之，岁月也可以成为公正的法官，有的人可以伪装一时，日子久了，共事的时间长了，他的人品就会慢慢显露出来。“路遥知马力，日久见人心”说的就是这个意思。如此长期交往，便会达到这样的境界：知人知面也知心。

测知对方对自己的信赖度

人与人的交往，如果相互间没有尊敬与信赖就不能持久。所以，一定要

了解别人对自己的信赖程度。如果对方不能信任自己，再怎么用心与之交往也是徒劳。

讲义气的人是指那些特别容易相信别人的人，一旦相信了对方，就无论如何也不会改变彼此的观点。即使有第三者在中间挑拨，他还是坚信对方绝不会做有负道义的事。

随着社会环境的变迁，现代人已经愈来愈不容易彼此信任。只要有流言传入耳中，立刻就怀恨在心，这正是不信任别人的最好证明。此外，交朋友也有朋友与知己的分别，只要略有交情或认识都可称之为朋友；但真正彼此了解、信任的才是知己。

最能看出对方是不是信任自己，就是对方会不会与你商量一些私人的问题，例如金钱往来、工作上的困扰及感情上的问题。

拿做媒人一事打个比方：不论是为了子女或是为了本人，对方之所以来拜托你当媒人，无非是因为信得过你，认为你的人品好、眼力高、口才佳，能达到说媒的目的。如果有人前来拜托你前往说媒，那就表示你是个形象良好而且值得信赖的人。可千万不要以为只有那些三姑六婆式的长舌妇才有资格为人说媒。光是会喋喋不休地说话，说出来的话却一点也没有说服力，这种人只能是成事不足，败事有余，不会有人敢请这样的人为自己的媒人。

除了有良好的地位、职业及人品等条件之外，还要有灵敏的反应才能得到别人的信任。尤其是为人说媒的时候，对于双方的家世背景、性格、职业等全部都能了解，并善加运用，这样才能够成功地说服双方。

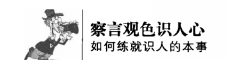
如果你的朋友连说媒都不愿找你，那说明朋友对你并非十分信赖。

平时就养成说话中肯、实在的习惯，树立热心帮助朋友的形象，一旦朋友有需要的时候，自然会找你帮忙。

洞察对方是否可交朋友

每个人都有一种了解别人的愿望。因为只有了解别人之后，你才能在交友时有所选择。

人是很复杂的，了解一个人并不是一件简单的事。但只要我们注意观察，就可以通过一个人的喜好了解他的素质、修养和品德。



物以类聚，人以群分。只有性情相近、脾气相投的人才能走到一块儿成为朋友。如果对方的朋友都是一些不三不四、不伦不类的人，他的素质不会太高；如果他结交的都是些没有道德修养的人，他自己的修养也不会太好。有的人交朋友以性格、脾气取人，能说到一块就是朋友；有的人则以追求取人，有相同的追求就能成为朋友；有的人则因为爱好相同而走到一起。但无论如何，只有二人修养相当、品质差不多时才能成为永久性的朋友。所以，了解一个人的朋友也就了解了这个人。

想了解一个人，还可以观察他是怎样对待别人的。

人在得意时，特别爱诉说他与别人在一起交往的情景，他说的时候是无意的，不会想到他与被说人有什么关系，所以，一般比较真实。

如果对方当着你的面说自己如何沾了别人的便宜，如何欺骗了对方等等，那你以后就得对他注意一点儿，有可能他也会这么对待你。

还有一种人比较圆滑，好像很会处世似的，往往是当面一套，背后一套，当着你的面说你如何如何好，别人如何如何不好，聪明的人就得注意这种人了，因为他在背后说人坏，就有可能在你背后说你坏。

而有一种人可能当面批评你，指出你的缺点来，却又在你面前夸奖别人的优点，你也许不愿接受他这种直率，但这种人却是非常可信赖的人。

另外，看一个人如何对待妻子、儿女、父母，就可以分析出这人是否有责任感，自私还是不自私。

你可以通过他是否按时回家，有急事时是否想着通知家人，说起家人时感觉是否很亲切等等，从这些细节可以看出他对家人的态度。一个不把家人放在心上的人，是不会把朋友放在心上的。这种人往往心里只装着自己，只关心自己的得失安危，根本就不会想到朋友。所以交往时要注意尽量不要与那些没有家庭观念的人结交。

什么样的人更有教养

无论是开会，赴约，有教养的人从不迟到。他懂得，即使是无意识迟到，对准时到场的人来说也是不尊重的表现。如果万一由于某种原因开会迟到了，那么，他就会尽可能悄悄走进会场，力求不因为自己的到来而影响别人研究

正事。他会坐在紧靠门口的椅子上，而不是在屋里来回走动，到处去找座位。

有教养的人从不打断别人的讲话。他首先要听完对方的发言，然后再去反驳或者补充对方的意见。在这种情况下，急躁和慌乱不仅不能加速事情的进程，反而会引起神经过敏和思维紊乱，以至延误问题的彻底解决。

有教养的人在同别人谈话的时候，总是看着对方的眼睛，而不是翻阅文件，来回挪动什么东西，或者摆弄铅笔、钢笔等，因为这些动作只会反映出不耐烦的情绪，使来访者发窘，以至于打断人家的思路，其结果只会占去谈话双方更多的时间。

在古希腊时代人们就发现：文明的人不高声讲话。高声讲话令人厌烦，会影响周围的人，甚至使人恼怒。

有教养的人从不生硬地、断断续续地回答别人的问题。明确简练和简单生硬毫无共同之处。

有教养的人尊重别人的观点，即使他不同意，也从不喊叫什么“瞎说”、“废话”、“胡说八道”，而是陈述、说明不同意的理由。

无论是工作还是休息，有教养的人在与人交往时，从不强调自己的职位，从不表现出自己的优越感。

有教养的人遵守诺言，即使遇到困难也从不食言。对他来说，自己说出来的话，就是应当遵守的法规。

有教养的人在任何情况下，对妇女，尤其是上了年纪的妇女，总要表示关心并给予照顾。

有教养的人从不忘记向亲人、熟人、同事祝贺生日和节日。特别是由于某种原因而无须特别庆祝某一纪念日的时候，表示关怀尤为重要。

有教养的人善于分清主次，权衡利弊，不会因为一点小的冲击或难言的心事而和朋友断绝友好关系。

有教养的人不当众指责别人的缺点。对别人的兴趣，爱好和习惯从不表现出否定态度。

有教养的人在别人痛苦或遇到不幸时，绝不袖手旁观，而是尽自己力量和可能给予同情。如果是很亲近的人，他就要全力以赴做出需要的一切。如果是同事、熟人或邻居，他也要表示同情，打电话问候，或者抽时间前去看望。

有教养的人在街上发现孩子们的越轨表现和淘气行为就会前去制止，并

认为这样做是自己的责任。

朋友应以义为首

判别朋友的标准是以义为首，还是以利为首，如果弄清楚这一点就不会产生错误了。三国时孙策夺取丹阳后，吕范要求暂领丹阳督都的职务。孙策说："你现在已经拥有很多兵马，怎么再委屈你做这小官呢?"吕范说："我舍去本土托身于将军，就是为了同你一起共创大业，我俩像是同舟涉海，存亡相关，稍有不慎就要遭到失败。这就是我的忧虑，不单单是您啊！现在丹阳这样重要，关系全局，还计较官职大小吗?"孙策非常感动，认为他是可以共生死的朋友，就把丹阳交给了吕范。

春秋时，扶佐齐桓公称霸中原的能臣管仲，与鲍叔牙是朋友，他之所以能被齐桓公破格任用，完全是由于鲍叔牙的推荐，所以管仲常对人说："生我者父母，知我者鲍叔也"。可见，他对鲍叔牙十分感谢的，当然，也更深深地理解他。但是在他临死时，齐桓公问他："你死之后，让鲍叔牙来接替你的职务，你看怎么样?"管仲听说，想了一会儿终于说："鲍叔牙是我的恩人和好朋友，又是一位至诚君子，但是，我认为他不适合执掌国政。"齐桓公问他为什么？管仲回答说："鲍叔什么都好，就是对善恶看得过于分明，别人有一点过错他都不能容忍，为人处事，对别人的优点不忘于怀是可以的，但对别人的任何错误和缺点都不能容忍，谁又受得了呢？鲍叔牙看见别人有一点不是，便一辈子不能忘记，这是他的短处啊！"齐桓公同意管仲的话，最后选用了隰朋。

不想这话被齐桓公的幸臣易牙听到了，由于管仲曾经劝告齐桓公不要亲近易牙这样的人，所以一直怀恨在心，现在有了这个机会，就偷偷地鼓动鲍叔牙说："管仲之所以能当宰相，还不是全靠您的推荐。现在他病危，大王问他谁可为相，他却说您不适宜，另外推荐了隰朋。您瞧，这多不够朋友!"鲍叔牙听了这话，冷冷一笑，对易牙说："对呀，这正是为什么我要推荐管仲的理由啊！管仲忠于国家，不讲私情，不吹拍朋友，你们如何能够理解？假如大王让我当司寇，专管驱逐会人，那是很合适的；假如让我主持国家，你们可就没有容身之地了!"说得易牙无地自容，赶快逃走了。

在上面的例子中，管仲和鲍叔牙都是好朋友，论感情非常深厚，论理性对事物观察也十分准确，但他们却能将两者分得很清，并不影响他们对人的理性观察和感情的交流，相比之下，更多的中国人却常常在理性和感情中划不清界限，成为感情的牺牲品。这是我们处世中所应注意的。

危难时刻见真性

人在世上可能有很多朋友，但知己很少，人们常说“人生难得一知己”。能得一知己是幸运的，许多事不必说他就能知晓，他深知你心中的每一根弦和音调，在你弹出第一个音符时，他已知道其全部。这就是白居易“同是天涯沦落人，相逢何必曾相识”的感叹。知己乃知音，理解才知己，欧阳修被贬后，因心中忧愤，于是游览山水而寄予其中，因没有人理解，而发出了“人知从太守游而乐，不知太守之乐其乐也”的感伤。

真正的知音往往在患难中寻觅得到。公元前93年，司马迁有位叫任安的朋友，在益州做刺史时给他来了一封信。信中说：“子长兄，你现在做着中书令这样的大官，掌管着国家的机要，地位显赫，又能够经常见到皇上。你本应该充分利用这个条件，多向皇上推荐些有才能的人，让他们有为国家做贡献的机会。可是我从来没听说过你推荐过谁，这是你的失职啊！说实在话，我对你很失望。”司马迁没有给任安回信，对朋友的批评没有做任何的解释。

两年之后，任安大祸临头，被关进了监狱。原来在汉武帝和太子争战的时候，太子曾以皇上的名义调动任安的兵马。任安没有发兵，没想到汉武帝取胜后，认为任安是太子的亲信，竟下令逮捕了他。到这年秋后，任安就要被处以腰斩的极刑了。

司马迁听到这一消息大吃一惊。他再一次看到皇帝的残忍，因为有亲身体验，他非常同情任安，在别的大臣都纷纷表白和任安没关系的时候，司马迁却找出任安以前给他的那封信，心想：“少卿啊，我本来不想给你回信了。现在，你遭到大难，我倒要写封信安慰安慰你。我和你有过同样的遭遇，知道人在这个时候是多么希望朋友的帮助啊！”

司马迁在信中写道：“你当初写信，让我推荐有才能的人到朝廷做官。可是我听说，人世间最大的耻辱就是像我这样，受了腐刑。自古以来，人们

都不和受了腐刑的人交往，我又怎能去推荐天下的人才呢？我年轻的时候，以为自己很有才干，也曾希望得到皇上的赏识，可谁知道，我只是为李陵说了几句话，就激怒了皇帝，受到了这样的腐刑……受刑后，我一想到自己所受的耻辱，就觉得没脸见人。我曾想到过死，可我的史书没有写完，父亲的遗愿还没有实现，我还不能死，无论如何，也要活下去。只要我写完史书，后人就能得到它，我受的耻辱也就得到了补偿。到那个时候，就是把我千刀万剐，我也不后悔了。"

任安被关在监狱里度日如年，他是多么希望有人来安慰啊！可是他往日很要好的朋友，一个个都躲得远远的了。他只能独自叹息。忽然有一天收到了司马迁的来信，任安读了一遍又一遍，感动得泪流满面，说道："子长兄啊，你真是一位了不起的人，你虽然身体残废了，可你身残志不残，你是真正的男子汉！你和你的史书，都将永垂千古！"

这是一段感人的故事，司马迁与任安是一对真正的知音，他们的友情地久天长，他们的友情已超出一般的界线。其中固然有同病相怜的因素，但重要的是相互理解。

慧眼识能人

俗话说："平时不烧香，临时抱佛脚。"那样菩萨虽灵，也不会帮助你。因为你平常心中就没有佛祖，有事再来恳求，佛祖怎会当你的工具呢？所以我们求神，自应在平时烧香。而平时烧香，也表明自己别无希求，完全出于敬意，而绝不是买卖；一旦有事，你去求它，它念在平日你的烧香热忱，也不致拒绝。

如果要烧香，就找些平常没人去的冷庙，不要只挑香火繁盛的热庙。热庙因为烧香人太多，神仙的注意力分散，你去烧香，也不过是众香客之一，显不出你的诚意，神对你也不会有特别的好感。所以一旦有事求它，它对你只以众人相待，不会特别照顾。

但冷庙的菩萨就不是这样，平时冷庙门庭冷落，无人礼敬，你却很虔诚地去烧香，神对你当然特别在意。同样的烧一炷香，冷庙的神却认为这是天大的人情，日后有事去求它，它自然特别照应。如果有一天风水转变，冷庙

成了热庙，神对你还是会特别看待，不把你当成趋炎附势之辈。

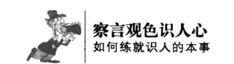
其实不只是庙有冷热之分，人又何尝不是？一个人是否能发达，要靠机遇。你的朋友当中，有没有怀才不遇的人，如果有，这个朋友就是冷庙。你应该与热庙一样看待，时常去烧烧香，逢到佳节，送些礼物。为求实惠，有时甚至可以送些钱，请他自己买些实用的东西。又因为他是穷人，当然不会履行礼尚往来的习惯，并非他不知道还礼，而是无力还礼。不过他虽不曾还礼，但心中却绝对不会忘记未还的礼，这是他欠的人情债，人情债越欠越多，他想还的心越切。所以日后他否极泰来，他第一要还的人情债当然是你。他有清偿的能力时，即使你不去请求，他也会自动还你。

有的人能力虽然很平庸，然而因一时时运通达，也会成为不可一世的人物。人在得意的时候，一切就看得很平常，很容易，这是因为自负的缘故。如果你的境遇地位与他相差不多，交往当然无所谓得失。但如果你的境遇地位不及他，往来多时，反而会有趋炎附势的错觉。即使你极力结纳，多方效劳，在对方看来也很平常，彼此感情不会有多少增进。只在对方转人逆境，以前友好，反眼若不相识；以前车水马龙，今则门可罗雀；以前一言九鼎，今则哀告不灵；以前无往不利，今则处处不顺，他的繁华梦醒了，对人的认识，也比较清楚了。

如果你认为对方是个英雄，就该及时结纳，多多交往。或者乘机进以忠告，指示其所有的缺失，勉励其改过迁善。如果自己有能力，更应给予适当的协助，甚至施予物质上的救济。而物质上的救济，不要等他开口，随时采取主动。有时对方很急着要，又不肯对你明言，或故意表示无此急需。你如得知情形，更应尽力帮忙，并且不能有丝毫得意的样子，一面使他感觉受之有愧，一面又使他有知己之感。寸金之遇，一饭之恩，可以使他终生铭记。日后如有所需，他必奋身图报。即使你无所需，他一朝否极泰来，也绝不会忘了你这个知己。

俗话说：“在家靠父母，出外靠朋友。”每个人生活在社会上，都要靠朋友的帮助。但平时礼尚往来，相见甚欢，甚至婚丧喜庆、应酬饮宴，几乎所有的朋友都是相同。而一朝势弱，门可罗雀，能不落井下石、趁火打劫就不错了，还敢期望雪中送炭、仗义相助吗？

“人情冷暖，世态炎凉。”趁自己有能力时，多结纳些潦倒英雄，使之能为己而用，这样的发展才会无穷。



对朋友的投资，最忌讳的是讲近利，因为这样就成了一种交易，说难听点更是种贿赂。如果对方是讲骨气之人，更会感到不高兴，即使勉强接受，并不以为然。日后就算回报，也是得半斤还八两，没什么好处可言。

平时不屑往冷庙上香，临到头再来抱佛脚也来不及了。一般人总以为冷庙的菩萨不灵，所以才成为冷庙。其实英雄落难，壮士潦倒，都是常见的事。只要一朝交泰，风云际会，仍是会一飞冲天、一鸣惊人的。

从现在起，多注意一下你周围的朋友，若有值得上香的冷庙，千万别错过了才好。

交友要有长远眼光

善于放长线、钓大鱼的人，看到大鱼上钩之后，总是不急着收线扬竿，把鱼甩到岸上。因为这样做，到头来不仅可能抓不到鱼，还可能把钓竿折断。

他会按捺下心头的喜悦，不慌不忙地收几下线，慢慢把鱼拉近岸边；一旦大鱼挣扎，便又放松钓线，让鱼游窜几下，再又慢慢收钓。如此一收一弛，待到大鱼精疲力尽，无力挣扎，才将它拉近岸边，用提网兜拽上岸。

求人也是一样，如果追得太紧，别人反而会一口回绝你的请求。只有耐心等待，才会有成功的喜讯来临。

据说，某中小企业的董事长长期承包那些大电器公司的工程，对这些公司的重要人物常施以小恩小惠，这位董事长的交际方式与一般企业家的交际方式的不同之处是：不仅奉承公司要人，对年轻的职员也殷勤款待。

谁都知道，这位董事长并非无的放矢。

事前，他总是想方设法将电器公司中各员工的学历、人际关系、工作能力和业绩，作一次全面的调查和了解，认为这个人大有可为，以后会成为该公司的要员时，不管他有多年轻，都尽心款待。这位董事长这样做的目的是为日后获得更多的利益作准备。

这位董事长明白，十个欠他人情债的人当中有九个会给他带来意想不到的收益。他现在做的“亏本”生意，日后会利滚利地收回。

所以，当自己所看中的某位年轻职员晋升为科长时，他会立即跑去庆祝，赠送礼物。同时还邀请他到高级餐馆用餐。年轻的科长很少去过这类场所，

因此对他的这种盛情款待自然倍加感动，心想：我从前从未给过这位董事长任何好处，并且现在也没有掌握重大交易决策权，这位董事长真是位大好人。无形之中，这位年轻科长自然产生了感恩图报的意识。

正在受宠若惊之际，这董事长却说："我们企业公司能有今日，完全是靠贵公司的抬举，因此，我向你这位优秀的职员表示谢意，也是应该的。"这样说的用意，是不想让这位职员有太大的心理负担。

这样，当有朝一日这些职员晋升至处长、经理等要职时，还记着这位董事长的恩惠。因此在生意竞争十分激烈的时期，许多承包商倒闭的倒闭，破产的破产，而这位董事长的公司却仍旧生意兴隆，其原因是由于他平常关系投资多的结果。

总观这位董事长的"放长线"手腕，确有他"老姜"的"辣味"。这也揭示求人交友要有长远眼光，尽量少做临时抱佛脚的买卖，而要注意有目标的长期感情投资。同时，放长线钓大鱼，必须慧眼识英雄，才不至于将心血枉费在那些中看不中用的庸才身上，日后收不回本。

不可交朋友的四种人

有个著名雕刻家说过，雕刻就是把不需要的部分去掉的一种艺术。这话说得十分精辟，不只是适用于艺术，也适应于人生。交友也可以这样说，要想知道哪些人可交，关键在于要知道哪些人不可交。换一种法，也可以表述为，交友的艺术就是一种分辨哪些人不可交的艺术。

哪些人不可交呢？

1. 太注重个人利益的人

世界上不可能有完全不为自己打算的人，这是一个人所共知的生活常识。但一个明事理、有道德的人，不可能只想到自己，不顾脸面地为自己谋私利。那些只考虑自己的人，只想到个人利益的人，最易伤害的不是跟他生疏的人，而是和他比较熟悉、比较亲近的人。因为生疏的人，本来就和他没有交往，他想跟人家计较是没有条件、没有基础的；而熟悉的人、亲近的人和他们有较多的接触、较多的交往。在接触和交往中，他们为了个人利益，处心积虑、想方设法占熟人的便宜。为了一点蝇头小利，他们甚至不惜背叛朋友，为满

足自己可笑的欲望。这样的人，如果把他当做朋友，便会吃亏上当，给自己带来麻烦。例如有人请自己的朋友为自己修房子，本来由于关系比较密切，在开工前，便没有说工钱的问题。不是主人不想说，而是朋友说他是给你帮忙，如果把工钱说在前面，就是看不起他。但当工程完毕后朋友开的价钱实在要比公道价钱高出几倍。主人实在不能也不好接受，便说是不是有些太多了。那个朋友却翻了脸，最后主人不得不吃了这个哑巴亏。像这样的朋友，你敢交吗！

2. 鸡蛋里能挑出骨头的人

有一种人，他们无论和什么人打交道，无论做什么事，都能在鸡蛋里挑出骨头。这种人的特点是看什么都不顺眼，看什么都不如意，看别人不是这里有问题，就是那里有毛病，他们能在最完美的东西中发现不完美，他们能在没有问题的地方找出问题，他们能在让人尊敬的人身上发现不能让他满意的蛛丝马迹。他们表面看来和你关系好像不错，但是只要一转身，他们马上便会伤害你。例如有两个老同学，由于一个成绩较突出，为人也很好，在单位有口皆碑，另一个虽然和老同学关系不错，但当别人称赞老同学时，他却经常背过老同学说他在上学的时候有什么风流韵事，怎样的被大家瞧不起。虽然大家并不觉得他说的那些就是什么瑕疵，但他却一定说那是了不起的大污点。这样能在鸡蛋里挑出骨头的人，最好不要和他交朋友。

3. 缺乏生活常识的人

人，可以说都是世俗的人，都是平凡的人。但在生活中不可缺少的客套和礼节，正常的人都知道且能正确运用，但一些人由于性格的原因，便不会说一些必要的客气话，做一些比较得体的事。这种人，无论是有意还是无意，无论是个人原因还是性格原因，都不可作为深入相交的对象。如果以之为友，会给自己带来不必要的麻烦，甚至会因为交上了这样的朋友而让别人怀疑你的人格，最起码会给你带来一定负面影响。如有人把朋友甲介绍给朋友乙。朋友甲办了一个艺术学校，朋友乙也是个艺术爱好者，在家里也辅导了几个学生。朋友甲所以去见朋友乙，是想让乙给自己介绍几个学生。按说无论你愿意不愿意介绍都没关系，但几句门面话应该会说。但朋友乙听了朋友甲的来意后，便神情倨傲地说：我先问你，你办的学校学生有没有出路？现在社会上的骗子多的是，什么裁剪呀，烹调呀，不过都是想弄几个钱而已。话未说毕，朋友甲脸上就实在挂不住，转身走了。出来后，对介绍来这里的朋友

说："你就交这样的朋友，让人感到不像吃五谷长大的。"

虽然朋友甲的话好像也过份了些，但朋友乙的确缺乏起码的生活常识，这样的人，不可深交。

4. 忘恩负义的人

点滴之恩，当涌泉相报，这是做人的基本常识。如果以知恩不报、忘恩负义的人为友，就等于是自掘坟墓。例如有人收养了一个孤儿，花了几十年心血，孤儿上了大学，找到了很好的工作。收养者年老重病在身，看病住院耗尽家资，便让自己的孩子到孤儿处借钱，这个忘恩负义的人知道老人的病无法看好，只给了恩人的孩子50元钱，且对恩人的孩子说："今后不要再来找我！"这样的人，敢和他交往吗？

上面所说的四种人不可交，并没有多少深奥的道理，许多都是老生常谈，但是，人们往往不是因为不知道其中的道理，而是在生活中不能准确地判别。所以说，要知道哪些人不可交，关键在于要在生活中分清一些人的行为，对其行为要有比较理性的判断，才能真正知道哪些人不可交。如果不交不可交之人，你便会交上真正的朋友。



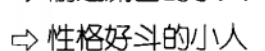
ChaYan GuanSe ShiRenXin




第十二章 认清小人的真面目

- 小人是靠不住的
- 小人的行为特点
- 透视小人内心世界
- 六类常见的小人
- 投机取巧的小人
- 奉承拍马的小人
- 大奸似忠的小人
- 忘恩负义的小人
- 口蜜腹剑的小人
- 口是心非的小人
- 制造流言的小人





- 性格好斗的小人

小人是靠不住的

任何时候都不要把宝押在小人身上。因为小人的本质，决定了他们是靠不住的，对他们来说，有奶便是娘，谁给的好处多，就给谁当孙子。认不清小人的这一本性，恐怕被小人卖了还在帮着他数钱。

古今中外，由于看错人而酿成失败的事可以说不胜枚举。光绪皇帝的一生悔恨就是因为把宝押在两面派袁世凯这个小人身上，原指望他能来“护驾”把西太后搞下台，不成想，袁世凯却向西太后告了密，一眼看歪，光绪皇帝全盘皆输，他只能坐以待毙去往瀛台了。

经过多次酝酿，1898 年 6 月 11 日，光绪皇帝颁布《明定国是上谕》，表示变法决心。召见变法首领康有为，详谈变法步骤，康有为开始参与政权，同时以西太后为首的顽固派也开始筹备政变。

颁布《明定国是上谕》后的第四天，西太后即令光绪下圣谕将维新派另一首领开缺回籍，明确规定朝中二品以上大臣凡授新职，都必须到皇太后处谢恩。又任命自己的亲信荣禄为直隶总督，统率甘军的董福祥、武毅军的聂士成和袁世凯的新军。

这是新旧两派决战的准备，新派得到起草上谕权，旧派则有军政实权，握着屠刀伺机而动。

从 1898 年 6 月 11 日到 9 月 21 日，共 103 天（史称“百日维新”），维新派实行“除旧布新”的初步理想，发出数十条改革命令。

这除旧命令虽是一纸空文，却触犯了守旧派的既得利益，引起各种旧势力强烈的反对，光绪皇帝愈益孤立，西太后则拥者众多。

就在维新派“纸上谈兵”的时候，顽固派已经在磨刀霍霍了，他们不允许维新派赢得时间，而一定要把维新派扼杀在摇篮之中。

6 月间，几乎就在“戊戌变法”的同时，西太后开始调兵遣将，命令荣禄统率董、聂、袁三军待命准备。

袁世凯此人狡诈阴险，是个十足的小人。在甲午战争前，他是张謇的得意门徒，却暗中投靠张謇的对头李鸿章。因而被李鸿章认为是惟一可用的人才，才得以发迹。

9月初，西太后亲信李鸿章来到天津，与荣禄密谋，预计10月底从天津调兵，发动政变。形势危急，康有为派亲信探问袁世凯的意见，袁明确表示坚决拥护光绪。康有为、谭嗣同信以为真，向光绪全力保荐，让袁担任参谋部长，保护新政。几天后，形势更急，光绪密谕康有为等说："朕位且不保，尔等有何良策，妥速筹商。"康有为、谭嗣同商量召袁世凯入京。9月16日，光绪召见袁世凯，擢升兵部侍郎，令其专事练兵事宜。次日又召见。18日，谭嗣同密访袁世凯，请他调兵入京救光绪出险，诛戮后党，恢复帝权。袁世凯慷慨答应，"正色厉声"大声说："诛荣禄如杀一狗耳"。于是，维新派吃下"定心丸"，翘首以待西太后"自投罗网"，没想到却被对方一网打尽。

9月20日，袁世凯请假回天津，径向荣禄告密。荣禄立即密报西太后，西太后立即开始行动，囚禁光绪皇帝，宣称皇帝再三"恳请训政"。9月21日，西太后坐殿理政，"百日维新"宣告结束。光绪皇帝的一生也毁在了袁世凯这个小人身上。

所以，一定要看清小人的真面目，牢记小人是靠不住的这一教训。

小人的行为特点

中国人有一句成语叫"以小人之心度君子之腹"，"最毒莫过小人心"，另一方面有成语说"谨防小人"，"天下惟女人与小人难养也"。可见小人的声誉很差，很不得人心，按理应该人人鄙夷才对。但费解的还有一句"无毒不丈夫"。因为小人的反义词应该是大丈夫，所以小人和丈夫的行为应该完全不同才对，但这里小人和丈夫的行为特征都是"毒"，可见两者的行为很难区分。

小人虽然难辨，但毕竟小人有许多特点，我们可以从以下特征来辨析：

1. 小人口蜜腹剑

明朝的太监王振执掌大权，王佐想靠拍马屁逢迎巴结得到提拔。王佐容貌俊美而没有胡须。有一天，王振问道："王侍郎为何没有胡须？"王佐拍马屁道："老爷子没有，做儿子的哪里敢有？"但王振却满心高兴。

武则天执政时，宰相叫杨再思，他专门以谄媚阿谀来讨好别人。武则天的宠臣张昌宗以身姿貌美而著称，杨再思说："大家都说六郎（张昌宗）长

得像莲花，我说不对，应该说莲花长得像您六郎！”

2. 小人重己轻人

东汉末年，刘备和许汜闲谈，谈到徐州的陈登时，许汜说：“陈登文化教养太低，不可结交。”

“你有根据吗?”刘备感到惊异。

“当然有”，许汜说：“前几年，我去拜访他，谁想他一点诚意也没有，不但不理人，而且天天让我睡在房角的小床上。”

刘备笑着说：“他这样做是对的。你在外边的名气大，人们对你的要求也就高了。当今之世，兵荒马乱，百姓受尽了苦。你不关心这些，只打听谁家卖肥田，谁家卖好屋，尽想捞便宜。陈登最看不起这样的小人，他怎么会同你讲心里话？他让你睡小床，还算优待哩。若是我就让你睡在湿地上，连床板也不给的。”

3. 小人谣言惑众

孝武帝时，王国宝和王雅都得宠信。孝武帝嗜酒如命，常常酩酊大醉，以致清醒时少。某天晚上，孝武帝与王国宝和王雅一起饮酒，王雅推荐名士王旬。孝武帝叫人去召王旬，王旬已到了门外，听到了门卒的禀报声。国宝自知才在旬下，恐怕孝武对自己的宠爱被王旬所夺，因见孝武脸上已有酒红，便说：“王旬古今名流，不可以酒色见，自可别召见他。”孝武同意他的意见，认为这是国宝忠于自己，于是，就传令不见王旬了。

4. 小人大话欺人

五代十国时，南唐元宋有克复中原、再复大唐基业的大志。由于过分狂妄自大，他在攻下福建后得意忘形，认为消除天下纷乱、诸国割据的局面不费吹灰之力。但其实南唐与诸国相比，势单力薄，这是不可能的事。大臣魏岑趁侍奉唐元宗酒宴时说道：“微臣少年时曾游魏州元城，喜欢当地的美丽风物，待陛下平定中原时，微臣只求到魏州做官。”元宗听后大喜，就答应了，魏岑连忙跪下拜谢。事后，大家觉得魏岑说大话讨好皇上是个奸佞小人，都对他敬而远之。

5. 小人“八喜”

（1）喜欢造谣生事：他们的造谣生事都另有目的，并不是以造谣生事为乐。

（2）喜欢挑拨离间：为了某种目的，他们可以用离间法，挑拨同事间的

感情，制造他们的不合，好从中取利。

（3）喜欢拍马奉承：这种人虽不一定是小人，但这种人很容易因为受上司所宠，而在上司面前说别人坏话。

（4）喜欢阳奉阴违：这种行为代表他们这种人的行事风格，因此待你也可能表里不一，这也是小人行径的一种。

（5）喜欢“西瓜倚大边”：谁得势就依附谁，谁失势就抛弃谁。

（6）喜欢踩着别人的鲜血前进：也就是利用你为其开路，而你的牺牲他们是不在乎的。

（7）喜欢落井下石：只要有人跌倒，他们会追上来再补一脚。

（8）喜欢找替死鬼：明明自己有错却死不承认，硬要找个人来背罪。

透视小人内心世界

小人内心世界阴暗，不健全的人格加上强烈的私欲使他能够抛却一切道义上的负担去谋取利益，而当受到阻碍时，他就可以毫无顾忌地打击别人、伤害别人，通过对别人肉体或精神上的虐待来发泄自己压抑的仇恨。

1. 小人的根底：极端的挫折或娇宠

每个人都有自己的成长经历，这样特殊的经历决定了他的性格和气质，对他的一生都有着巨大的影响。

小人作为人类的一个变种，其小人特质的形成与其特殊的成长经历有着密切的关系。而这种成长经历往往集中分布在两个极端之中：一个极端是充满挫折与不幸的环境，另一个极端则是充满娇宠与溺爱的环境。

挫折与不幸，往往会激发一个人的成就欲和功名之心，为了出人头地，他们学会了在夹缝之中笑脸求生，更形成其不择手段、不达目的不罢休的生存性格。

而娇宠与溺爱，则会形成一个人以自我为中心的自私性格和恃宠无忌、胆大妄为的行事风格。

所以，处于这两个极端之中的成长经历，特别是其童年生活，对小人成年之后的行为有着重大的影响。

朱温出生于贫苦家庭，有兄弟三人，他排行老三。在其兄弟幼年时，父

亲已丧。因无以为生，母亲便带领三个孩子改嫁肖县人刘崇。刘崇生性懒惰，经常对继子动辄打骂。

生计的艰难、寄人篱下的滋味、缺乏亲情之爱的生活以及教育上的放任，使朱温从小养成残暴、荒淫、不知廉耻的性格。

后来，在朱温以后的征战及称帝过程中，这种性格就得到了完全的暴露。他使用酷法驭兵，所属将领稍有违背，即被杀死；对待百姓，更是杀之如畜。

更令人发指的是，他行如禽兽，不仅奸掠百姓妻女、侮辱大臣妻女，就连自己的儿媳也不放过。因此，当其子朱友圭刺杀他时，大骂曰："老贼万段!"

而朱温的儿子们受这种环境的影响，也个个暴戾，相互残杀不已。

2. 小人的性格：过度的自卑或自傲

境地不如他人，才干不如他人，自然要生出自卑之心。依仗权势为所欲为而不受惩处，自然要生骄狂自傲之心。

为了得到心理补偿，自卑者往往会变得急功近利、不择手段地去夺取功名利禄，利用外在的强横来掩盖自己内心的虚弱。所以，不经过正确的心理调整，自卑之心极重者很容易堕入小人的行列，做出违反常理常情之举。

自傲的人，看不起别人，更容不得别人比自己强，对于自己所欲达到的目标，常认为理所当然。所以，这种人在行事上常会落入"顺我者昌，逆我者亡"的可怕境地。对于妨碍自己成事的人，无论是对是错，极端自傲者皆会毫不留情地予以清除。

3. 小人的特征：膨胀的私欲及野心

小人的功名利禄之心要比常人强烈得多。在他们看来，只有依附一定的权势，获得一定的权柄，才有可能实现自己心中的欲望，并通过滥施淫威获得心理上的满足。

然而，小人的才能往往不足以控制大局，更无法承担其实现勃勃野心的重担，野心与实力之间的严重失衡与不对称性，使得一些人为实现野心而不择手段。当仅凭自己的实力根本无法实现其欲望时，寄生便成为重要的手段。

说到底，小人飞黄腾达，靠的不是真才实干，而是靠对人心的揣摩和对当权者的谄媚。在一个人的生活道路上，如果确实存在着目标与自身条件的巨大差异，而这个人对实现目标的渴望又极为强烈，那么，在一定条件下，他就很容易堕落成为一个小人。

六类常见的小人

1. **深不可测型**

这种小人摆出一副高深莫测的样子，对人爱理不理，若即若离，使人难以揣摩到他保持沉默的真实意图。按照西方心理学理论，这其实是一种权力的展示，玩这个游戏的人，是显示他能够操纵别人的情绪。

对付这种小人不要被他的沉默吓怕，不要让自己处于被动的地位，要采取主动出击的办法。要敢于凝视对方的眼睛，很少有人能被别人凝视着而不会感到不安并能继续保持沉默的。在凝视时，不要随便说话，因为一开口就会将这种凝聚的拉力破坏，会减缓对方不安情绪。

2. **暗箭伤人型**

这种小人喜欢躲在笑容后面攻击人，从不肯正面向人挑战，要么是在背后诽谤人，要么半开玩笑似地攻击人，要么就是指桑骂槐。你若作公开的反击显得小器，不与之计较又让人认为你胆怯。

对付这种人首先要将他的暗箭明朗化。如果他说一句阴阳怪气、明褒暗贬的话，就可严肃地责问他“这是什么意思”，而且要争取旁观者的支持，让这种小人没有容身之地。

3. **歇斯底里型**

这种小人极具侵略性，不管自己有理无理，总是喜欢攻击人，而且情绪易极端化，包括情绪混乱、极度愤怒、嚎啕大哭、摔东西等。怒不可遏时，还会说一些不堪入耳的粗话。

对付这种小人要用太极推手的方法，首先要镇定自若，不要被气势汹汹的来势唬住，将其攻击来的力量化解之后，再趁机反击。也就是等对方歇斯底里发作之后，再理直气壮地指出其错误。如果与对方硬碰硬，会使对方都下不了台。

4. **装疯卖傻型**

这种人看上去是老好人，非常友善，唯唯诺诺，害怕别人对他有恶意，对任何人的立场和言论都表示赞同。但到了真正的利益冲突时，这种人会毫不犹豫地背着你推翻一切从前对你的赞同和支持，让你处于十分被动的地步。

对付这种小人的办法是要让其与你坦诚相处，同时要多了解他的背景资料，如家庭、爱好、价值观等，让他为你的真诚而感动，担心失去与你的友谊而不敢背叛你。

5. 恃才傲物型

这种人对工作狂热，也很有能力，但在工作中不肯听从任何人的意见，认为天下英才非我莫属。有了成绩则居功自傲，犯了错误却推得一干二净，赖到别人头上。这种人我行我素，藐视他人的存在，很难有人愿意与之合作，在团体中容易影响士气。

对付这种人要有备而战，要让他觉得天外有天，人外有人，要让他觉得你的智商、学识、能力都比他强，让其心服口服，无话可说。但对于他的长处和正确的见解，要充分认可和支持，不要损伤其自尊心。

6. 煽风点火型

这种小人并非用明显的手法来破坏工作或挑拨离间，而是用个人处事的态度来影响别人，或者煽阴风、点鬼火，利用其阴谋诡计来破坏其他人之间的关系，使整个团体都人心惶惶、意志消沉、士气低落。不仅自己不求上进，还想方设法让其他人不进步。

这种小人说来倒是很聪明的，对错误的言论找出许多借口来支持，从各个角度向人泼冷水，让人不自觉地就气馁了。对付这种人最好的办法就是将其清除出去，不能让一颗老鼠屎坏了一锅汤。

投机取巧的小人

日常交往中，我们最常见的是自己去求人办事。只有一种情况例外，那就是当你有权时，有人会不请自来，而且会奉上一大筐的好话，这种人就是投机取巧的小人。

投机取巧的小人常在有利益的地方、有利益的时机、有利益可求的人面前出现，他的目的也十分明确，就是获得好处。

平日里，投机取巧的小人对别人穷于应付，没有真实感情，你得势了他就奉迎，你失势了他就冷清，因为他对谁都是应付，不求交往过深也不要得罪人，缺乏主见缺乏自信。投机取巧的小人并不是真的面面俱到，他周旋的

主要原则还是看谁有用，看谁有权。这种人投机表现得非常实用，他站在这条船上望着那条船，还没等这条船沉没，他早已选好了另一条出路。他整日东奔西跑，看这个，拜那个，其实是在选择随时可以投靠的船。这种人对任何人都没有真实感情，有的只是实用，不得罪任何一方。

投机取巧的小人缺乏自信。因为他对自己的才学、对自己的能力、对自己的社会地位、对自己的经济基础等诸方面都缺乏自信，他总是企图用多方周旋来弥补诸方面的不足。例如，跑权贵以弥补地位的不稳；跑实业者以求混点小钱弥补财力的不足等。所以，就必然形成他所谓的力求人际关系的周到，实际上必然是对有用的人的周到和对他认为无用的人的冷漠。

他们确实不到处树敌，人际关系显得广泛；但他也没有真正的朋友。因为他与谁相处都不是真心，都是出于利用对方的目的。他与谁都不会深交，因为他随时准备一旦对方塌台他就另投他人。但投机取巧的人也有其精明之处，一般说来，他也不会对塌台的人物落井下石，因为那也不是他的行为准则。无论是谁，只要平反昭雪或官复原职，他都可以再重新登门拜访，一点也没什么不自然。他确实也没干什么过分对不住谁的事。从这个角度讲，投机取巧的人又比落井下石的小人仁道得多，他不是坏人，圆滑一些也不讨人恨。对于这种投机取巧的小人，我们大可不必过分斥责，看破他的用心，不给他利用的机会就行了。

奉承拍马的小人

北宋王安石实行变法革新的时候，任用了一些新人做官，邵雍给他写信说："你现在当政，对于你的改革，一些人有看法。特别是那些有道德的人，他们虽然说话难听，常常使你厌烦憎恶，但以后你会得到他们的帮助。相反那些善于奉承拍马的小人，目前他们的话你听起来很顺耳，心理感到高兴，可是一旦你失势，他们之中一定有人会出卖你。你应该警惕这种谄谀之辈。"后来果如邵雍所言，深受王安石欣赏的吕惠卿就背叛了他。

怎样识别奉承拍马的小人？其中有三种途径：动作、语言、神色——也就是他们办事的方式，说话使用的言辞，浑身上下显露出来的神情。唯唯诺诺的小人走路的架势和姿势都要学老板的样子，说话时的用词和口气也开始

与老板相似，甚至连腔调也会和老板一样。

就像铁屑被磁铁吸引，唯唯诺诺者、马屁精、阿谀奉承者，都以上司为靠山。如果将磁场关闭，这类喜欢奉承拍马的小人就会像一堆没有生命的木偶一样散落在地，显得愚蠢可笑，完全散了架子。

对于这样的人和事，正人君子是不屑一顾的。古人对此有这样的说法：与地位高的人交往不阿谀奉承，可谓悟到了交友的关键。那些花言巧语、察颜观色的人则被认为是不讲仁义的小人。公孙弘将学习的目的歪曲为阿谀取媚，汲黯能当面指责汉武帝的过失，萧诚和柔而善美言，张九龄因此断绝了与他的往来，郭霸品尝魏元忠的小便，宋之问为张易之等人端尿壶，赵履温甘为安乐公主拉车的牛马，丁渭在宴会上为寇准擦胡须上的汤渍。这些人和事被载于史册，遗耻千古。

虽然人们对奉承拍马的人鄙视冷淡，然而，他们总难绝迹。为什么呢？因为那些自身难保的上司需要他们，那些功成名就的老板的虚荣心需要这些人用奉承话来满足。

奉承拍马者奉承的最终目的就是为了迫不及待地想爬上高位。有朝一日大权在握，他们又会培植出更多的谄媚小人，这些人又会引来更多的马屁精，最后发展成整个部门沆瀣一气，办事说话都是一个腔调，甚至气味也一模一样。后果怎样？整个企业标价出售，或者破产关门，变成不务正业的败家子。

其实，在一些精明强干的领导者眼里，那些奉承拍马者还是很悲哀的。这些人已经无法摆脱奉承拍马的习惯，也就是事事总先想到老板在想些什么，在此之后又吃不准自己到底在想什么，甚至不知道自己有没有想法。在会议上，他总望着老板，弄清楚老板要说什么，他就说什么，他总是会把老板的话用自己的嘴说出来。结果，老板得到了报答、光彩和利益，而奉承拍马者却招来同事的鄙弃。

奉承拍马在程度上有轻重之别，并不都像敬佩和崇拜那样单纯，许多人是在不自觉的情况下充当了对上司惟命是从的角色，而有些人则是非常自觉的。有以下一些比较普遍的原因：

保住工作饭碗：背靠大树好乘凉，有人当靠山总比较保险。

掩盖真实意图：暗中打算跳槽，不让别人察觉。

缓和紧张气氛：何苦兴风作浪？待人和气为好。

着眼个人前途：赢得上司好感，有利个人发展。

奉承拍马的行家里手，有着一整套经过仔细盘算而培养起来的见风使舵的本领，有着处心积虑策划出来的一系列随机应变的手段。自然，一个人决不会讨得每个人的欢心。尽管如此，奉承拍马者仍能在一个企业里受到器重，得到提升，保住他们既得的地位。

大奸似忠的小人

大奸似忠的小人不屑于蝇营狗苟，不贪利不图小便宜，平时貌似憨厚忠良，伪善作假，欺人惑心，关键时刻才露峥嵘。表面上老老实实的，很可能是婊子送客——假仁假义；逢人便自夸有七分骨气的，可能是不动声色的超级“马屁精”。现代人展示出的脸，更是忠奸难分，好坏亦不露形迹。

在印度古国，有一个名叫弹提罗的商人，与国王的关系很好，可以自由出入王宫。但他因为一件小事得罪了国王的侍从，便招来一场报复。

国王的这个侍从是专司扫地的。一天早晨，侍从睡意朦胧地到国王的床前打扫卫生，他说：“哎呀，弹提罗胆子真够大的，他竟敢拥抱皇后。”

听到这话，国王一下子翻身起来，喝问：“你说的是真话吗?”

侍从说道：“万岁爷呀，我一夜没睡，掷骰子太累了，尽管我不停地打扫，还是止不住打瞌睡，我不知道刚才说了些什么。”

国王却吃起醋来，他想，这家伙和弹提罗都可以自由出入我的房子，说不定他真看见那家伙拥抱皇后，才说了这样的话。

从此，国王禁止弹提罗自由出入王宫，把他冷落到一旁。

过了一段时日，弹提罗得知是侍从搞的鬼，便向他一再讨好，以释前嫌。侍从得了好处就原谅了他，并帮他又一次施展了计谋。

一天，侍从又去王宫扫地，他说：“哎呀，我们的国王真聪明，每次大便后吃点儿黄瓜。”

听了这话，国王大吃一惊，对他说：“喂，你胡说什么？你什么时候看我做过这样的事?”

侍从的回答仍然是不置可否：“万岁爷呀，我掷了一夜的骰子，实在太累了。尽管我拼命打扫，还是忍不住打盹，我刚才说了此什么，自己也不知道。”

国王心想：我从未干过那样的事，这家伙明摆着是胡言乱语。那么，关于弹提罗的事也可能是这样。像弹提罗这样的人会做出那种事，是不可想象的。看来是我错怪了他。

于是，他把弹提罗叫来，恢复了他的原职。

弹提罗的宠贬竟然系于扫地侍从的胡言乱语，看来侍从的力量够大的了。其实，侍从所趋势的作用仅仅是引发而已，即利用某种想象的副作用加上一副“忠憨”的外表，来激活国王的猜疑心理，至于信息本身是否可靠并无关紧要。

日常生活中大奸似忠的小人进行挑拨离间时就经常使用此招，他不必承担说谎的指责，诡就诡在引而不发，激得你胡思乱想。只要人们有猜疑心理，就很容易被利用。

忘恩负义的小人

有些卑鄙小人或是为了满足自己的嫉妒心理，或是为了实现自己的权力欲望，从而忘恩负义，在暗中设下一圈套，引诱自己以前的恩人在丝毫没有防备的情况下，走进自己的圈套，获罪于君主或上司，而遭受致命性的打击。这些阴谋的受害者往往是心地单纯或刚直的人物，他们没有意识到对面的人是何等的卑劣下流，有的人要光明磊落地坚持自己的政治主张，不会像对方一样玩弄阴谋诡计，有的人还正在把对方当成知己，认敌为友。他们都来不及提防对方的暗箭，便遭到了突如其来的伤害，落了个悲惨结局。桩桩悲剧留给后人多少深思与警省。

王安石变法时，最信任的是吕惠卿，将他视为知心朋友和得力助手。朝中之事无论巨细，都要与吕惠卿商量而后行，所有变法内容都由吕惠卿拟写成文，然后颁布推行。

对于王安石的重用，吕惠卿表面感恩，背地里却另有打算。他依附王安石，不过是投变法之机捞取个人好处罢了。即使是反对王安石变法的司马光也看出了吕惠卿的狼子野心，他写信对王安石说：“吕惠卿这种奸邪小人，现在依附于你，目的是捞取向上爬的资本，一旦你失势他必然会出卖你，作为自己新的进身之阶。”

可惜这些忠告王安石根本听不进去，当他迫于压力将要辞去宰相职务时，

觉得几年来吕惠卿对自己如同儿子对父亲一样忠顺，能够将变法坚持下去，便极力荐举吕惠卿为副宰相。

吕惠卿果然是一个忘恩负义的势利小人，王安石一走，他就背叛了变法事业。不仅如此，他还罗织罪名，将王安石的两个弟弟贬至偏远的外郡，然后把罪恶之手伸向了王安石。

吕惠卿整王安石的手段十分毒辣。当年王安石视他为左膀右臂时，对他无话不谈。一次，王安石对一件政事拿不定主意，便写信嘱咐吕惠卿："此事先不要让皇帝知道。"工于心计的吕惠卿偷偷地将信留了下来。现在，王安石离开了朝廷，他便把这封信交给了皇帝，告王安石一个欺君之罪。吕惠卿就这样彻底断送了王安石的政治前程。

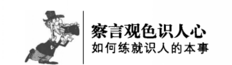
历代官场不乏吕惠卿这种人，当你得势时，他恭维你，追随你，仿佛能为你赴汤蹈火，牺牲性命；同时，他在暗地里观察你，算计你，积累你的失言和过失，作为日后陷害你的武器。一旦时机成熟，他就会突然跳出来对你大肆攻击，无所不用其极。这种忘恩负义的小人实在让人防不胜防。

口蜜腹剑的小人

人们之所以受到接近自己的人的伤害，重要一点就是不善于识人知人，错把小人当君子，误把骗子当朋友。在现实生活中，尽管那些居心叵测的人善于伪装自己，但由于其本身之意在于存心害人，所以不论他伪装得多么巧妙，总会露出马脚。可以通过他的言谈举止及处理问题的具体方式诸方面来观察他的人品。当发现你身边的人十分虚伪、奸诈，那么你必须采取适当的防范措施。在一般情况下，只要你经常注意通过多方面洞察与你接近的人，就会发现许多你在平时所不易觉察到的东西，会很清楚地了解到你身边的人对你的真实态度，而不至于在危险即将来临时全然不知，甚至还把加害你的人作为亲密的朋友对待。

细心洞察最接近你的人，你会成功地避免许多你意想不到的损失。而错误的识人终究会带来不良的恶果。

我国古代的两大名相管仲和王安石就曾为我们做出过表率。管仲辅佐齐桓公时，齐桓公曾向他介绍身边最为忠诚的三个臣子：一个为了侍候帝王自



阉为太监，一个尾随君主十五年不曾回家探亲，而第三个更为厉害，为了给皇上滋补身体竟把自己的儿子杀了做羹。管仲听说，就劝齐桓公把这三个小人赶出朝廷，理由是他们虽貌似忠诚，却违背了正常人的情感，可见居心不良。另一位名相王安石在变法期间屡受非议，有一个叫李师中的小人乘机写了篇长长的《巷议》，说街头巷尾都在说新法好，宰相好，为王安石变法提供雪中送炭般的舆论支持。但王安石一眼就看出了《巷议》中的伪诈成分，于是开始提防这个姓李的小人。

生活中往往有两面三刀者，就是采取各种欺骗方法，迷惑对方，使其落入陷井，达到自己的企图。唐玄宗时的宰相李林甫，他陷害人时并不是一脸凶相，咄咄逼人，而是吹捧，李林甫“口有蜜，腹有剑”。在当代，也不乏口蜜腹剑的阴谋家。他们就在我们的周围，有时，他们看到你直上青云就会逢迎拍马专捡好听的话讲；有时，他们看到你事事顺心、进展神速而在背后造谣生事向上层人物进谗言，陷你于不利；有时欺骗、谎言、圈套从他们头脑中酝酿成“捆精绳”套在你身上，使你翻身落马；有时，他们看到你堕入困境则幸灾乐祸趁机打劫。所有的这一切，我们岂能不防呢？

口是心非的小人

今天，人们有一种普遍的心理：不信任。造成这种心理的原因之一大概是生活中“口是心非”的人太多了。口是心非，毫无疑问，就是表面上说得天花乱坠，而内心则全非如此；表面上对你百依百顺，而实际上则是我行我素；嘴里说着对你的赞誉之词，而内心则是诅咒你不得好死；……试想一下，如果长期生活在这些人当中，吃过几次亏之后，不论是谁都会增强戒备之心，对他的话加上几个问号。

口是心非的小人最善于勾心斗角。因为他就是每天都在考虑如何表面应付别人，行动上又如何去算计别人。与这种人为伍是非常危险的。因为你不知道他心里到底是怎么个想法。在文学史上，《伪君子》中的达尔杜夫是口是心非的最典型的代表，他已成为“伪善、故作虔诚的奸徒”的代名词。他表面上是上帝的使者，虔诚的教徒，而实际上则是个色鬼，是个贪财者；他表面上对奥尔贡一家恭维，而实际上则用最卑鄙的手段去谋害这一家人。可

以说他是个表面上好话说尽实际上则是坏事做绝的最无耻、最卑鄙的小人。但是他最终的结局呢？他的这一套无耻的手段终于被人识破了，西洋镜最终被人揭穿，答丢夫成了万人唾弃的小人。他整天苦心于算计别人，最终倒把自己推进了万丈深渊。

口是心非与虚伪可以说是等同语。因为口是心非的人为了掩饰自己内心的想法，必然要用谎言去应付别人。谎言说多了，被别人识破了，他也就成为了一个虚伪的人。我想，只要有点自尊心的人是不愿被别人称为“伪”人的。一旦在别人的心目中是个虚伪的人，那你的生活将是很痛苦的，到处是不信任的眼光，到处是不信任的口吻，转过身来人们对你应付一下，转过身去你将成为众矢之的，那滋味真是难受极了。

作伪或说谎，即使它可能在某些场合发挥作用，但总之，其罪恶是远远超过其益处的。因为经常作伪者决不是高尚的人而是邪恶的人。当然，一个人不可能一下子就变坏。一个人起初也许只是为了掩饰事情的某一点而作一点伪事，但后来他就不得不做更多的伪事，说更多的谎话，以便于掩饰与那一点相关联的一切。总结起来，做伪事说谎话，口是心非大概出于以下几种目的：其一是为了迷惑对手，使对方对自己不加防备，以便达到自己的目的；其二是为了给自己留一条退路，这也是为了保全自己，以便再战；其三嘛，则是以谎言为诱饵，探悉对手的意图，这种人是最危险的。西班牙人有一句成语：说一个假的意向，以便了解一个真情。也许，这些目的有的可能不能算作太恶。但作为口是心非者，其说谎或作伪的害处却是很大的。首先，说谎者永远是虚弱的，因为他不得不随时提防被揭露，就像一只伪装成人的猴子一样，他要时刻防备被人抓住尾巴；其次，口是心非者最容易失去合作者，因为他对别人不信任、不真诚，别人也就以其人之道还治其人之身；其三，也就是最重要的一点是：口是心非者终将失去人格——毁掉他人对他的信任。我想，世界上恐怕没有比失去人格更可悲、可痛的事了。

制造流言的小人

从古到今，制造流言蜚语的小人大有人在。纵观人类历史，由于流言蜚语的骚扰和肆虐，给国家、社会、民族乃至我们的家和个人都带来了深重的灾难

和巨大的破坏。“君子不畏虎，独畏谗夫之口”、“众口铄金，积毁销骨”、“谗言三至，慈母不亲”等等，这些名言从不同角度说出流言蜚语的危害性。

有些人善于“捕风捉影”，尽可能地去捕捉一切哪怕是似是而非的信息，然后加以夸张、歪曲，便成了诬陷别人的凭证。

北魏孝文帝在位时，十分宠爱妙莲妹妹，皇帝送给妹妹冯妙莲八个字：“媚而不佻，静而不滞。”送给冯妙莲的姐姐冯媛八个字：“风韵自娆，妖媚艳丽。”刚进宫时，她们姐妹俩一同侍奉皇帝，过着很幸福的生活。可是，皇帝宠爱妹妹妙莲，冯媛就被冷落一边，她感到十分伤心，旧病复发，被遣送回家养病。

但是，冯媛离宫后，心里一直想着荣华富贵。后来，看准机会，重新回到皇帝身边，被封为左昭仪。这时她的妹妹冯妙莲已被封为皇后，昭仪的地位，仅次于皇后。照礼节，封拜后，要晋见皇后，皇后和昭仪又是一家人，但昭仪心里特别不高兴。她们在家之时，冯妙莲是正室所生，母亲是金枝玉叶的公主。冯媛是侧出，而且她母亲出身低贱，冯妙莲因此也瞧不起她。现在，冯媛被封为昭仪，她觉得自己年长，而且比皇后先进宫，如果不是当时病了，皇后的位置就是自己的了。每想到此，她心里就充满了恨意。

对冯昭仪来说，皇后是自己的劲敌。要打倒她，不用点心机是不行的。

冯昭仪长得美似芙蓉，加上她曾学过一种媚术，将麝香细粒纳入肚脐中，隐而不见，通体奇香。孝文帝为其所惑，从此专宠昭仪，对其他嫔妃逐渐冷落。冯昭仪想取代妹妹的位置，她便经常在枕边讲些闲言碎语，说皇后的坏话，从大事到小事，无所不及。

孝文帝十分重视汉化政策，冯后却相当保守，她不习惯放弃已经说惯了的北方口音，也不习惯改穿南服。在平时的言谈中，她经常表示不习惯这种新生活。冯昭仪就以此为口实，大肆打“小报告”，把这些都说成是皇后反对皇帝的种种行为。

有一天，昭仪和皇帝聊起皇后，她笑着说：“从皇后的种种表现来看，她不了解皇帝您的用心，听说还背后批评您忘本。”

皇帝附和着说：“她是有些固执。”

昭仪见皇帝开了口，便更进一步地说：“她背着皇帝经常说北方方言，她不贯彻皇帝的命令，实在说不过去。”

孝文帝一听，十分惊讶地问：“真有这回事?”

昭仪火上加油地说："这且不算，她还说您给弟弟娶了汉家女子，却放着本族的高门女子不要，做得也未免太过分了。"

孝文帝听了这些话，心里很不舒服，免不了对皇后进行一番斥责。冯后知道是昭仪私下打"小报告"所导致的自己的挨骂，心中大为恼火。一次，她乘皇帝不在京城，命人把昭仪招来，大加斥责。从此，做姐姐的对皇后妹妹更是恨之入骨，不时鼓其如簧之舌，大有不把皇后整倒不足以泄愤的味道。

两姐妹的争斗，终于在一次宫廷内宴中爆发。有一次冯昭仪和其他嫔妃侍孝文帝宴饮，孝文帝派人去请皇后。冯后知道昭仪在场，不愿来。孝文帝几次派人催冯后，冯后只得前往。孝文帝看到冯后气呼呼地前来，便笑着请她入座。

冯后含怒说："我不要同骚狐狸同座。"

昭仪知道是骂自己，便明知故问道："你骂谁?"

冯后用眼一瞪，挑逗："谁心里有鬼，就是骂谁。"

孝文帝见姐妹俩一见便你争我斗，忙劝道："皇后，少说两句不行吗?"

冯后见孝文帝一味护着昭仪，不管三七二十一，大声说道："皇帝，你纵容她，以下犯上，你是被她迷昏头了，全然不讲公道，你和她真是一丘之貉。"说完，扭头离去。

皇帝见此，十分尴尬，脸色突变。昭仪看在眼里，乘机火上加油地说："皇上，怒骂我不要紧。却敢当那么多人的面骂您，真是不知好歹!"

孝文帝一时火起，大骂："好啊，她竟敢骂我，我让她走着瞧。"

昭仪赶走侍人，一边哄着孝文帝，一边继续捏造种种不实之辞，指责皇后的不轨言行。孝文帝气愤中什么也不顾了，第二天就下诏把冯后贬为庶人。

后来昭仪又故伎重演击败了其他"对手"，自己终于登上了皇后的宝座。但是，好景不长，孝文帝死前，曾下诏赐令皇后自尽，冯昭仪终于被迫饮酒自尽。

性格好斗的小人

我们有时会碰到这样一种人，他们总是喜欢不遗余力地攻击和指责别人，或散布一些流言蜚语，或造谣中伤，或出言不逊地辱骂，等等。在这种情况下，要不要针锋相对地予以回击呢?

对此，在考虑和选择自己的行为方式时，应该注意以下几个问题。

首先，应弄明白你所遇到的是不是真正的攻击。下面几种情况很容易被误认为是攻击。

1. 由于对某种事物持不同的看法，对方提出了比较强硬的质疑或反对意见。此时，如果你能够给予必要的解释和说明，矛盾很可能会得到很好的解决。

2. 由于自己对某事处理不当，而对方在利益受损的情况下表示不满，提出抗议。如果的确是自己处理不当，或虽则并非失误，但确有不完善之处，而对方又言之有理。那么，尽管对方在态度和方式上有出格的地方，也不能看成是攻击。

3. 由于某种误解，致使他人发脾气，或出言不逊。在这种情况下，只要耐心地、心平气和地把问题加以澄清，事情自然也会过去。如果忽视了去判别与区分真假攻击的不同，往往会铸成大错。

其次，即便你完全能够确定他人在对你进行恶意攻击，也不必统统地给予回击。在与其交往中，对付恶意攻击最好的方式莫过于不理睬它。

如果你不理睬它，它仍不放松，那也不必对着干。因为这样恰恰是“正中下怀”。不难发现那些喜欢攻击他人的人，大多善于以缺德少才之功，消耗大德大智之势。你对着干，他不仅喜欢奉陪，还颇会恋战，非把你拖垮不可。所以在这种时候，你应果断地拂袖而去。

中国古代哲学名著《老子》中，曾经有这样一句话：“天下莫柔弱于水，而坚强者莫之能先。”攻击者并不属于真正的强者。所以，对那些冒牌的强者，采用对攻，是很不值得的。

与性格好斗的小人打交道，不管他是否怀有敌意，头一条是要敢于面对他的进攻。此外，还应注意以下要点：

1. 给对方一点时间，让对方把火发出来。

2. 对方说到一定程度时，打断对方的话，随便用哪种方式都行，不必客气。

3. 如果可能，设法让其坐下来，使他不那么好斗。

4. 以明确的语言阐述自己的看法。

5. 避免与对方抬杠或贬低对方。

6. 如果需要并且可能，休息一下再和他私下解决问题。

7. 在强硬后作一点友好的表示。

ChaYan GuanSe ShiRenXin



第十三章 如何识破谎言

- ⇨ 说谎是弱者的策略
- ⇨ 解除说谎者心中的武装
- ⇨ 谎言的本质是欺骗
- ⇨ 好话背后有企图
- ⇨ 说谎者的小动作
- ⇨ 从面部表情看穿谎言
- ⇨ 察颜观色识破谎言
- ⇨ 利用证据对付谎言
- ⇨ 从言辞看穿谎言
- ⇨ 说谎者往往心虚
- ⇨ 谎言往往自相矛盾
- ⇨ 从谎言试探诚心



说谎是弱者的策略

说谎总是弱者的策略。强者则敢于面对事实，讲出真相。因此，一个需要掩饰的人，其内心一定有软弱之处。

说谎的人本身就是一个弱者。假如一个人具有深刻的洞察力，随时能够判断什么事应当公开做，什么事应当秘密做，什么事应当若明若暗地做，而且深刻地了解这一切的分寸和界限，那么这种人是有智谋的。而对于这种人来说，说谎不仅不必要，而且足以成为一种弱点。但对于一个不具备这种洞察力的人来说，那么他就不得不经常依靠诈术的欺人，从而成为一个骗子。

欺人之术有三种。第一种是沉默。沉默就使别人无法得到探悉秘密的机会。第二种是消极地掩饰。这就是说，只暴露事情中真实的某一方面，目的却是掩盖真相中更重要的那些部分。第三种是积极地掩饰。即故意设置假相，掩盖真相。经验表明，善于沉默者，常能获得别人的信任。因为沉默者肯定有机会听到最多的坦诚，因为没有谁会愿意对一个长舌人披露内心隐秘的。

一个善于沉默的人，常显得有尊严。所以说，善于沉默是一种修养。我们可以发现，那些饶舌者都是空虚可厌的人物。他们不但议论知道的事情，而且议论他们所不了解的事情。还应当注意，在观察人的时候，最微妙的莫过于注视他的嘴部线条，表情是内心的显露，其引人注意和取得信任的力量甚至超过语言。

装假有时是必要的。尤其在一个人对某事知情，却又不得不保持沉默的时候。因为对一个可能了解内情者，关心的人一定会提出各种问题，设法诱使他开口。许多人之所以说假话，有时正是为了保持必要的沉默，而不得不穿上的一件罩衣。

经常作伪者决不是高明的人而是邪恶的人。一个人起初也许只是为了掩饰事情的某一点而作一点伪，但后来他就不得不作更多的伪装，以便掩盖与那一点相关联的一切。作伪的需要来自以下几点，第一是为了迷惑对手。第二是为了给自己准备退路。第三是以谎言为诱饵，探悉对手的意图。正像人们所说的那样：说一个假的意向，以便了解一个真情。

但作伪有三种害处。第一，说谎者永远是虚弱的，因为他不得不随时提

防被揭露。第二，说谎使人失去合作者。第三，这也是最根本的害处，就是说谎将使人失去人格——毁掉人们对他的信任。

因此，比较明智的做法，就是努力保持正直真诚的名誉，养成善于保持沉默的作风，又掌握掩饰真情的适当分寸。

解除说谎者心中的武装

正在说谎或试图说谎的人，他们的心里一定会先武装起来。“如何使他除去武装”就是最大的关键所在。如果这时你正面跟他冲突，他一定会强辞夺理把你反击回来。

例如你对说谎者说：“你有什么话干脆直说好了，不用跟我兜圈子撒谎。”这样去攻击他，是不会产生效果的。我们应该在对方有些动摇的时候，找出他的弱点去攻击他。不过，如果对方硬要坚持他的谎话，那么这一招就不管用了。这个时候，我们必须另想办法使他解除武装。我们暂且不去理会他说话的内容真实与否，只要把重点放在如何使他解除心中的武装就行了。

这个道理就跟闭得紧紧的海蚌一样，愈急着把它打开，它就闭得愈紧。如果暂时不去理会它，它就会解除心中的武装，一会儿它就自然地打开了。

那么究竟要怎样才能使对方解除心中的武装呢?

1. 要使对方有安全感

如果对方是为了保护自己而说谎的时候，我们最好这样说：

“你把实话说出来。不要紧，事情不会很严重的。”

这样一来，他就会认为他的处境已经很安全，不会顾忌说出实话会有什么不良后果。所以在这种情况下，想要叫他说出实话是毫无困难的。

公安部门在查询凶杀案的见证人时，利用这种方法是最合适不过了。

要使对方产生安全感，首先必须使他对你产生信赖，他对你产生信赖之后，才会对你吐出真言。

信赖——安全——自白。

利用循循善诱的方法去套取对方的口供，要比使用强硬逼供的手法更容易达到目的。当然，如果你只是装出笑容讨好对方，那对方就不会怕你了。我们必须做到让对方认为“我实在不敢对这种人说谎”才行。简单地说，我

们要运用技巧，使对方因为你的影响而把实话完全吐露出来。

还有一种技巧跟刚才所提的完全相反，那就是故意把自己装成很容易上当的样子，使对方对你没有戒心而很自然地把心里的话说出来。

换句话说，就是让对方产生优越感，使他在得意忘形之际，无意中露出马脚。这种方法用来对付傲慢的人是最好不过了。

听说美国的律师，在法院开庭审问的时候，也常会反复地运用这种方法，但是如果太露骨的话，就会留下漏洞，无法达到目的。

2. 要追根究底

这种方法和前面所说的方法完全相反。彻底去追根究底，有时也能使对方解除心中的武装。假如对方仍有辩白的余地，他一定会坚持到底，因此只有在他被逼得无法再为自己分辩的时候，他才会自动解除武装、说出实话。

洛克希德贿赂案中许多有力的证人，在最后终于供出了真相，主要的原因是由于他们被逮捕之后，办案人员利用追根究底的方法使他们说出实情来。由此可知，没有约束的交谈，远比追根究底的方法为差。

我们经常可以在报纸上看到某人因为精神过分紧张而自杀的消息，对于这种事件，我们没有办法给他们下个定论，但我们也不难看出，他们实在是被生活中的某种因素逼迫得无法透气，才这样做的。

3. 攻其不备

不管是多么高明的说谎者，如果遇到突然而来的攻击，也会惊慌失措，不得不投降。

一位资深律师曾经说到：

“在询问一个决定性的问题时，不要马上询问证人，等他回到证人席之后，再突然请他回来，重新询问，这是最有效的方法……。”

《孙子兵法》里也说过：

“攻其不备，出其不意。”

“使其不御，则攻其虚。”

因为我们乘虚而入，对方没有防备，自然就会放下武器投降了。

谎言的本质是欺骗

谎言可能有一千张面孔，但它却只有一个身躯：欺骗。要摆脱受它欺骗

的局面，惟一有效的办法就是撕开其伪装的面孔；让它虚假的面目暴露出来。然后像穿越纸墙一样，径直破墙而过。

现代工商社会，困扰我们的谎言更是五花八门、千奇百怪，商人们千方百计，绞尽脑汁不断编造出新的谎言招揽顾客，我们稍一不慎，便会落入他们的圈套。轻者吃亏上当，买回物不称价的商品，重者经济蒙受巨大的损失。

由于这些谎言变化多端，我们不可能在这里一一列举进行剖析，只简单地列举以下两种对其管窥蠡测。

1. **冒名冒牌，鱼目混珠**

东京的迪斯尼乐园，自1983年开业以来，很受人们欢迎，不但全国各地都有人来此游玩，而且还吸引了不少国外人士来此观光。可是这个东京迪斯尼乐园的确切地址是在千叶县，因此准确地说应叫“千叶县迪斯尼乐园。”

但是，如果真用“千叶县”这个名称的话，来此游玩的旅客一定会减少许多。因为游客看到这个名称便立刻会得出两条结论：首先这个游乐园离东京一定很远，去观光多有不便；其次，这个处在千叶县的游乐园可能是乡下人搞的，设备和环境也一定不太理想。但现在命名为东京迪斯尼乐园，人们就会用“东京”这个名称而理所当然地断定：这个乐园离东京一定很近，而且设备和环境肯定都是一流的，结果各路旅客都纷纷慕名而来。这种假借名称，使人发生误会的例子见得最多的是广告。

著名的女星为香水、化妆品作广告，就让人们产生这样的推论：女影星之所以如此漂亮，富有魅力，就是因为用了那种牌子的香水或化妆品；反之，用那种牌子的香水和化妆品也就会像影星那么漂亮，富有魅力。

在某种食品或酒类上冠以“宫廷”、“御用”等字样，人们就产生这样的错觉：既然是宫廷里的食品，质量一定是最好的；只有皇帝才能享用的食品，我享用了，说明我的地位也非同凡响。

事实上呢？那些香水、化妆品同影星惟一的关系可能只是生产厂家通过广告公司付给影星的一笔巨额报酬而已，无丝毫其他关系。那些食品呢？压根儿就和皇宫御用沾不上边。即使是皇宫御用又怎样呢？就拿西湖龙井茶来说吧，过去在进贡朝廷时，只是狮峰上几十株树所采的茶叶才成为真品，如今是整个狮峰山上数万株茶树所产茶叶都叫龙井，与当年的贡茶又有多少联系呢？更何况还有好多外地的茶叶偷偷地用龙井茶叶的包装，盗用其名倾销各地，如果说龙井村的茶叶与贡茶没多少关联了，好歹还名符其实，但那些

冒名的龙井简直就不堪入口了。

对这些冒名的东西，我们绝不要被它所冠的那些名号所蒙蔽。管他是美国口香糖还是英国巧克力；也不管是天王巨星饮用的啤酒，还是皇帝太后吃的点心，我们只看它自身品质的好坏，而不必理睬其牌号名头。如此一来，它就骗不了我们。

2. 装神弄鬼，制造抢购景象

我们大多数人都有好贪便宜怕吃亏的心理，商人们就往往抓住我们的这种心理强迫推销他们的商品，等我们把它买回家去，往往发现，它们除了堆墙角外，很少能派上真正的用场。

比如我们常看到这样的一些广告，“三日之内，本商品五折销售，欲购者从速”、“只限于最先购买的五十个幸运者”、“从下午一点至一点半，本店为你特别服务”、“买××牌洗发精，赠××牌皂一块，五千块香皂，赠完为止，机不可失”。这种限定时间、限定销量的广告宣传，的确很好地抓住了人们的心理弱点。

儿童中间，我们也常常看到这样的情况，当你单给他糖果吃时，他可能会使劲摇头表示不要，若在旁的其他儿童都要，这位儿童必定会伸手讨取，小孩的这种心理倾向到了成年后也不会消失。

如果是随处可见、随时可买到的物品，人们绝不会产生强烈的购买欲，但如果在数量上加以限制，就会有人抢购。看到其他顾客抢购，自己不买的话，就会觉得吃亏，这时候，即使是价格极昂贵的东西，大家也会倾囊而出，大肆抢购。

另一种强制推销的方式是制造合理的廉价原因。常言道：“便宜没好货。”人们对于极其廉价的商品，往往怀有戒备心。因为“这么廉价的商品一定有某种缺陷”的观念，早已根深蒂固。但是如果某种商品并非因为质量问题而降价，其廉价原因是合理，且能令人信服，则同样能吸引大批顾客前往抢购。

我们经常在大街上看到：“工厂倒闭，产品处理”、“拆迁大拍卖”、“清仓大拍卖”等等。的确，这些商品很便宜，而且便宜的理由也并非质量不好。于是对顾客而言就认为自己不是买价廉的次货，而是赶上了买便宜货的好机会，因为工厂倒闭，产品的确需要处理；拆迁商场存货真的会拍卖；换季后的服装价格比刚上市的服装价格低许多。消费者只顾着为自己找理由参

与抢购，待东西买回家后，才发现价格并不低，质量更成问题。此时，后悔晚了。

俗话说："贪贱买穷。"花大量的钱买便宜而不实用的商品是消费观念不成熟的表现，被"抢购"谎言所蒙蔽而买不需要的商品，更是幼稚的举动。

对这一类谎言，顾客立即想到的是自己的需要，而不是那诱人的低价或再不买就完了的担忧，前者才是你购买商品的目的和主题，后者只是商人设下的骗局。要识破他这个骗局，就得抱定这样一种信念：如果我并不需要这种商品，即使白送也坚决不要。那样一来，任何谎言都无法掏空你的钱包。

好话背后有企图

一个人只要有权或有钱，他身边必定会有一些拍马逢迎的人，"贫在闹市无人问，富在深山有远亲"。他们的目的无非是要攀龙附凤，借你的权力或金钱之便，为自己谋取升官发财的机会。有的更是借此招摇、敛财、敲诈等不一而足。

陈小姐快四十了，还没有结婚。一次，她乘火车去看姑母，这时候走过来一位英俊的中年男子，他指着陈小姐旁边的空位很有礼貌地问："对不起，请问这儿有人吗?"

陈小姐点点头，说了声请。这位先生便坐下来，非常爽朗地自我介绍道："我叫李胜文，是深圳的开业律师，很高兴认识你。"

陈小姐朝他友好地点了点头。过了一会儿，李先生转过脸来仔细地打量着陈小姐，很惊讶地叫了一声："天哪，怎么会这么巧，我们又见面了!"

陈小姐吃惊地望着李先生很久，脸上布满疑惑："对不起，你肯定是认错人了。"

"不，我没有认错，你还记得去年夏天在北海海滨浴场吗?"

陈小姐摇摇头："我没有去过北海。"

"你怎么会忘记呢？当时你在北海浴场时可真开心呢，你那么漂亮、迷人，我们好几位男士都被你迷住了，差点还为你打架呢。"

"这是真的吗?"陈小姐忍不住问自己。是的，她曾经梦想过自己要去北海海滨度假，可是一直没有实行。

“你真的一点都不记得了吗？当时你穿着一件浅绿色的游泳衣，上面还绣着几朵小绒花，真是太漂亮了。

陈小姐的确喜欢绿色衣物及丝绒花，今天她还穿着一件绿衬衣呢，领尖上分别绣着两朵绒花。不过，不细心的人是看不出来的。

“说真的，北海的牡蛎可真是不错，你吃牡蛎的样子可真够优雅的……”

李先生继续追述着去年他们在北海海滨的故事，陈小姐渐渐相信了他所讲的故事，还不时指出李先生讲述中不准确的地方。

接着，他们谈到了彼此职业生涯中的许多事情，李先生的故事一次又一次让陈小姐发出欢快的笑声。他们谈笑风生，谁都看得出来，他们是一对多年的老相识了。

车到广州站，李先生告辞下车，两人互留了电话号码。陈小姐一直目送他走出月台。

列车从广州站开出后，列车员走过来验票，陈小姐一摸口袋，大惊失色，她装有五千多港币的小包里空空如也，火车票也不见踪影了。

列车员问清情况后，叫来了乘警。乘警把一本厚厚的照片薄摊开到陈小姐面前：“这是一些经常在我们列车上进行诈骗和偷盗的嫌疑犯的档案，你看能找出那位可恶的家伙吗?”

陈小姐打开薄子，一页页翻动着，其中一张照片上的先生和李先生实在太像了……

这个故事再一次向我们说明：谎言说一万遍也会成为真理。那个骗子李先生一遍又一遍对陈小姐进行攻心战术，描述那次子虚乌有的北海海滨之行，让陈小姐在不断重复与强调中掉入幻觉，进而和骗子一道欺骗自己。

说谎者的小动作

在社交场合中，你也许有幸能看到说谎者。当然，当时你并不知道他在说谎，除非谎言当场被揭穿。然而这种情况很少见，大多数人是在事后才知道，那是因为谎言已付诸行动显现出来了。而在当时你是毫无防备的，也许说谎者惯于此道，让人信以为真，但是总有一些动作或手势显现出他（她）刚才说了谎话，只是你没有留意观察而已。话又说回来，不能单凭某种手势

来判定谎言，但这是说谎者无心之中由习惯性表现出来的。

1. 掩嘴

这是一种明显的孩子气的动作，用拇指触在面颊上，将手遮住嘴的部位称作掩嘴。也许说谎者大脑潜意识中使他想忍住那些欺诈的语言，而导致了掩嘴这一动作。还有人假装咳嗽来掩饰其捂嘴的动作。如果一个同你谈话的人常伴有掩嘴的手势，说明他也许正在说谎话。可当你讲话时，听者掩着嘴，说明也许听者觉察到你在说谎话。

2. 揉眼睛

说谎者为了防止别人看出其虚假的表情，常用这种手势掩饰自己。说谎时，男人一般用力揉眼睛。如果说了大谎，他讲话时经常会向别处看，通常会向地板上看，女人说谎时通常轻揉眼睛稍下的部位。

3. 挠脖子

说谎者讲话时常用写字的那只手的食指挠耳垂下方部位。有趣的是这种手势通常要挠上五次左右。

4. 摸鼻子

这种手势是老练、乔装的形式。摸鼻子手势包括在鼻子下方揉几下，或者很快地揉一下，甚至摸鼻子也摸得特别快，几乎不容易察觉到。有一种关于摸鼻子手势产生的解释是：当相反的想法进入脑子时，潜意识就会指令手去掩嘴。然而在掩嘴的最后时刻，为了使动作不明显表现出来，手又不知不觉地离开面部，快速摸鼻子就这样形成了。

5. 搓耳朵

这种手势常暗示着听者没有听出谎言。搓耳朵的变化形式还包括拉耳朵，这种手势是小孩子双手掩耳动作在成人动作中的一种重现。搓耳的说谎者还会用手拉拉耳垂或将整个耳朵朝前弯曲在耳孔上，后一种手势也是听者厌烦了的标志。

在错综复杂的人际关系中，这几种小动作虽不是判定谎言的直接依据，但是起码能给你识人作为一种参考。

从面部表情看穿谎言

人的面部表情可以说实话也可以说谎话，而且常常是在同一时间内既说

实话又说谎话。在社会生活中，人们时常利用面部表情来作为掩饰和伪装其真实思想感情的“面具”。例如，因违章而受到交警训斥的司机，为了避免把事情搞得更糟，往往故作笑脸，表现得服服帖帖；一对正在家中相互赌气的夫妻，一旦有贵客来访，便会装出没事的样子，笑脸相迎。由于面部表情动作生物性与社会性的两重性，它既包含了情不自禁的表情，也包含了有意控制的表情。就前者而言，可以看到真实的表情；就后者而言，可以自觉地对面部肌肉加以控制，从而以虚假的表情来干扰真实的表情。

1. 可靠肌肉

许多人虽然不能故意地把嘴角往下拉，但是在觉得悲伤、忧愁的时候，其嘴角却会自动下拉。正因为这一类面部肌肉难以用意志加以控制，所以情绪心理学家把其称为“可靠肌肉”。

“可靠肌肉”的主要活动地点是额头。当人们在悲伤、忧愁、焦虑以及产生负罪感时，面部最引人注意的是额头，其余部分常常没有特殊的表情动作。

当人在害怕、着急、担忧之时，眉毛会奇特地扬起，上眼皮会抬起而且拉紧，扬眉常可以作为感叹和惊奇的信号，或者作为不相信和有所怀疑的信号。

伤心时嘴角下撇，欢快时嘴角提升，委屈时嘴巴微撅，惊讶时嘴巴张开等等。其中，生气时最容易辨别的印迹就是嘴唇变薄，即可以看到的嘴唇红色部分会减少，但嘴唇并不会萎缩或压紧。假装生气而产生的嘴唇变薄，往往是故意压紧嘴唇所造成的。

2. 瞳孔变化

瞳孔的大小变化也反映情绪活动的变化。当情绪激动时，瞳孔就会扩大，这种情形是说谎者自己无法控制的，而且说谎者往往也不会想到要花精力去防止或掩盖这一泄露秘密的印迹。当然，瞳孔扩大只表明情绪激动，但究竟是什么样的情绪却不能仅由此得出结论，必须具体情况具体分析。

3. 注视方向

眼睛的注视方向或视线能反映出人的心情和意向。例如，在社交场合，地位不同的人，其注视方向就有明显不同，小人物总是倾向于注视大人物，而大人物则习惯于忽视小人物。比如一个和善顺从的小人物走进会场，他的眼光会先逡巡全场，然后盯住那些大人物瞧。每当谈笑、争议或表示个人意

见时，小人物的视线总会瞟向大人物，以观察其反应；而大人物在谈话时则明显自顾自，只注视自己感兴趣的对象。不过在质问时，大人物会直视对方，而小人物则往往不敢回以正视，回答时视线不住地往下低垂或望向别处。

在通常情况下，眼睛的注视方向及其停留时间所流露的信息主要有：

眼对眼的长久凝视只发生于强烈的爱或恨之时，与人交谈时，视线接触对方脸部的时间通常占全部谈话时间的30%～60%。超过这一平均值时，常可被认为对对方本人比谈话内容更感兴趣；低于此平均值者，则表示对谈话内容和对方本人都不怎么感兴趣。

视线停留在对方两眼与胸部之间的▽形区域，表示亲密注视；视线停留在对方两眼与嘴部之间的▽形区域，为社交注视；视线停留在对方前额与双眼之间的△形区域，则为旨在造成严肃气氛的注视。

回避对方的视线常表明不愿被对方看穿自己的心理活动，或心虚，或害臊，也可能是厌恶、拒绝。

偷偷地看人一眼又不想被发觉，等于是在说："我不敢正视你，但又忍不住想看你。"

歪仰着头、也斜着眼睛看人，是一种盛气凌人或满不在乎的表示，其意思等于是说："你算老几?"或者"你能把我怎么样?"

视线闪烁不定或左顾右盼，常产生于内心不稳定或不诚实之时。

眼睛不住地朝地下看，常产生于心情沮丧或悲伤之时。

说到测谎，人们注意得最多的是"正视"。人们总是怀疑那些不敢对己正眼相看的人，认为他们必定有某些事情需要加以掩饰。说谎本身就会使说谎者处于一种紧张状态，而视线与对方相会，看到对方那怀疑、探究的目光则更会引起心理紧张的加剧，因此说谎者会本能地回避与对方的视线相接触，以降低紧张程度。

4. 眨眼频度

人通常每分钟眨眼5～8次。眨眼这个动作是一种身不由己的反应，此外，当人的情绪产生波动时，眨眼的动作就会明显增加。

因情绪的不同而产生的眨眼方式有连眨、超眨、挤眼等。连眨是指在单位时间内连续眨眼，通常是犹豫不决或考虑不成熟的表现，有时也是竭力抑制激动的表现。超眨是指那种幅度夸张、速度较慢的眨眼动作，它通常用于表示假装惊讶的戏剧性表情，仿佛是在说："我不相信我的眼睛，所以大大

地眨一下以擦亮它们，来确定我所看到的是事实。”

挤眼是用一只眼睛给某人使眼角，表示两人之间有某种默契。它所传达的信息是：“你和我此刻所拥有的秘密，其他人无从得知。”在社交场合，两个朋友间互挤眼睛，是表示他们对某个问题有共通的感受或看法。但两个陌生人之间若挤眼睛，则无论性别为何，通常都有强烈的挑逗意味。

如果眨眼的时候眼皮不是立即回收，而是保持闭上长达 1 秒钟或 1 秒钟以上，就成为闭眼。这种闭眼动作是下意识的，当事人自己很难意识到，它表示厌烦、不感兴趣或藐视、蔑视等意思，而且不同程度地暗示出当事人高人一等、目中无人的消极态度。在社交场合有这种习惯的人，往往是性情高傲或孤芳自赏者。

5. 肤色变化

面颊的颜色会随着情绪的变化而产生相应的变化。其中，最明显的是变红和变白。

人们最常见的面颊变红经常出现在害羞、羞愧或尴尬等情形中，脸红也是愤怒的表示，愤怒时，面颊瞬时转为通红而不是由面颊中心慢慢扩散开来。

当愤怒中的人们想极力抑制自己的怒气和克制自己的攻击性冲动时，其面颊肤色会变得苍白，当人们处于惊骇的情绪状态下，面颊肤色也会变得苍白。

面颊肤色的变化是由自主神经系统造成的，是难以人为控制或掩饰的。但也可能他所要隐瞒的正是羞愧或惊恐本身。

6. 表情时间

表情的时间长短也可反映出说谎的印迹。它具体包括以下三个方面：表情的停顿时间、起始时间（开始表情时所花的时间）和消逝时间（表情消失时所花去的时间）。

停顿时间长的表情很可能都是假的，比如 10 秒钟或 10 秒钟以上的时间，甚至是停顿 5 秒钟时间的表情也可能是不真实的。除了那种极其强烈的情绪感受，比如欣喜若狂，勃然大怒，悲痛欲绝等之外，自然的表情都不会超过 4~5 秒钟；而且，即使是非常激动的情绪，其表情也不可能持续太久，而是一阵阵地、短暂地出现。只有象征性表情和嘲弄式表情是长时间地存在着的。

起始时间和消逝时间，其长短是没有固定标准可言的，如果惊讶的表情是真的，则可能起始时间、停顿时间与消逝时间都很短，加起来还不到 1 秒

钟。如果这种表情的时间很长的话，就有三种可能性：一是嘲弄式惊讶，也即故意装出惊讶的表情来嘲弄对方；二是装出惊讶，即没有受惊却故意摆出惊讶的样子来；三是象征性惊讶。虽然大多数人都知道怎样装出惊讶的表情，但是装得极像者非常少，因为自然的惊讶表情起始时间与消逝时间都很短。

察颜观色识破谎言

俗话说，放屁脸红，做贼心虚。通过察颜观色可以判断一个人是说谎话还是说实话。

日常生活中，就人与人之间的沟通和了解而言，身体语言和自然语言有明显的差异，那就是身体语言的用法，常常会在不知不觉中反映出人们最真实的感觉和最内在的需要与渴望，因此对身体语言的仔细观察，不仅有助于对自然语言的理解，同时还能真实地发现说话者不肯在言谈中直接透露的实情。这种情况的存在，为我们透过语言看透说谎者心理提供了可靠的依据，我们可以透过说谎者身体透露出来的蛛丝马迹发现说谎者隐藏的目的。

说谎的人说话时总是扯开嗓门，慢条斯理，他们还会出口误，重复句子，改变话题，反复地说："嗯、啊、哼、哈"之类。说谎者也总是避免使用事实，而是更多地用一般的语言，并且常常在谈话中卖关子以减少露馅的可能性。说话的速度也可以提供线索，但是通常是以不同于这个人平常说话的方式出现的。一般说来，着急的、说话快的人在说谎时，由于着急加剧，往往会放慢说话的速度。然而，那些通常不着急的人在说谎时，一般会说得比平时快。

据说，人在说谎时很少笑，如果他们笑了，那也是非常勉强的，是挤出来的笑。勉强地笑出现得较快，持续的时间也比较长，并且以不规则的方式消失。识别假笑的另一种方式是寻找眼睛与嘴巴之间的不协调，因为一个说谎的人无论如何都无法迫使眼睛发笑。

手是人的另一张面孔，是发现说谎者的一个非常有用的线索，实验表明，那些被要求去表演自己说谎能力的人常急剧地减少了手的动作。认识到这一点是十分重要的，手能够表达多种信息。因此，那些想说谎的人，由于担心自己的手会泄露他在说谎，便往往试图使自己的手保持不动，或者把它们藏

起来。如前边介绍关于说谎者的小动作一节所述，在观察手的时候，还要注意说话人在说话时是否不自然地进行自我触摸，如摸鼻子、下巴和嘴巴。通过这种方式，说谎者可以在欺骗跟他说话的人的过程中得到放松，消除紧张。而且，与手势相伴的是，说谎者往往不停地变换姿态。

除眼睛外，脸部表情是说谎者最容易作伪的部位。这给判断一个人是否有诚意时带来了麻烦，因为研究表明，有信任感的听者更多地注意说话者的脸部及其表情，而不是身体的其他部位。因此，既然脸部最难揭露骗局，那么，作为一个持怀疑态度的听者，你应该更多地注意说话者的声音、眼睛和手势。

尽管骗子很懂得心理学，又很会演戏，巧舌如簧，能把稻草说成金条，把死尸说活，活人说死，伪装得几乎滴水不漏，但是，假的毕竟是假的，只要你注意观察，细加分辨，就会发现，即使在他们精心纺织的谎言下，仍有大量的破绽和堵不完的漏洞，任他怎么遮掩也遮掩不住。识破谎言的另一个原则就是认清对方的目的，搞清了他的目的，任他变换什么花招，都可以玩之于股掌而不至于上当受骗。

利用证据对付谎言

要使说谎者说出实话，最高明的手法就是拿出有效的证据，尤其是物证，它的效果更大。

拿出有力的证据来做武器，是识破谎言最好的手法。不但可用来对付风流的丈夫，同时也可用来对付政治上的谎言。不管对方如何狡辩，只要我们有确凿的证据，他就不得不俯首承认。

但更重要的是必须懂得如何运用这些证据，如果运用不当，证据也会失去效用的。

关于这一点，我们首先要注意的就是：时机是否运用得当？如果事情过了很久，我们才拿出证据来印证，那么证据的价值可能就大大减低了。

如果我们在提出证据之后，还让对方有充分的时间去考虑，也是不妥当的。因为这样不是又让他获得了一个答辩的机会吗？

那么，证据要同时提出还是逐项提出来呢？这个问题我们不能一概而论，

必须看证据的价值以及当时的状况来决定。

至于我们握有的证据究竟有多少，绝不能让对方知道。尤其是当你只有少许证据的时候，更要绝对保密。总之，证据是一种秘密武器，证据愈少愈要珍惜，否则失败的将是你而不是对方。

不到决定性的时候，不要让对方知道，或者显露自己手中的证据。你必须一面静听对方的陈述，一面在暗中对照证据；同时，也要考虑对方手中证据的可靠性，使紧握在手上的证据能运用得恰到好处。

以上所说的方法，到底使用哪一种比较好呢？当然，这要看对方的情况而定了。有时不能只用一种方法，必须综合运用多种方法才能收到效果。

我们并不是像警察一样，要使犯人坦白，我们只是想了解在日常生活中，要如何去透视别人，如何诱使别人说实话。

如果我们像警察一样，以审问犯人的方式去对待别人，那不是会得罪许多的人吗？关于这一点，我们应该特别注意才是。

从言辞看穿谎言

说谎者最为留意的正是说话时言辞或字眼的选择，因为他不可能控制和伪装自己的全部行为细节，他只能掩饰、伪装别人最注意的地方。

由于懂得人们注意的重点是言辞，因此说谎者常常谨慎地选择字眼，对不愿出口的话仔细加以掩饰。他们懂得“一言既出，驷马难追”。

另外，用言辞来捏造或隐瞒一件事情是比较容易的，而且也很容易事先全部写下来进行练习。

此外，说谎者还可以通过说话而不断地获取反馈信息，以便及时修改自己的“台词”。

1. 口误、笔误

十分令人惊奇的是，很多说谎者都是由于言辞方面的失误而露馅的，他们没能仔细地编造好其想说的话。

即使是十分谨慎的说谎者，也会有失口露馅的时候，弗洛伊德将之称为口误。

人们常会在言辞里违逆己意，同时在内心中潜抑着矛盾，以致稍一大意

就会说出本不想说的或相反的话，从而在口误之中暴露了内心的不诚实。因此，口误的必然情形便是说话者要抑制自己不要提到某件事，或不要说出自己所不愿说的东西，但又因某种原因而“说走了样”。口误可以说是一种自我背叛。

当然，也应注意，许多情况下说谎者并不一定会出现口误。

与口误相近的还有笔误。在很多情况下，笔误也是内心自我的一种走样的表达方式。

有研究表明，人们在书写比在说话的时候更容易发生错误，即使在一些极须庄重、严谨的情形下也概莫能外。

面对书写（印刷）上的错误，人们常常难以确定谁是真正的祸首，尽管当事人多半会以“意外差错”或“技术性错误”等等藉口来加以解释，然而其中往往潜伏着内心冲突甚至“别有用心”。

笔误产生的原因，是人们在书写的时候，思绪常常会因为内心潜抑的思潮而游离笔端，或者联想到其他事情，只要稍不注意，这种思想就会悄然侵入笔端，造成笔误。

2. 声调

在判断一个人说话时的情绪和意图时，固然要听他究竟说些什么，但是在许多情况下更要听他怎样说，亦即从他说话时声音的高低、强弱、起伏、节奏、速度、转折和停顿中领会“言外之意”。

当说谎是为了掩饰恐惧或愤怒之感时，声音通常会比较大也比较高，说话的速度也比较快；当说谎是为了掩饰忧伤的感受时，声音就会与之相反。那种担心露馅的心理会使声调带有恐惧感；那种“良心责备”的负罪感所产生的声调效果会与忧伤所产生的极为相近。

不过，声调提高本身并不是说谎的象征，它只是恐惧、愤怒或激动的象征。

与此相应，没有声调提高的迹象也同样并不意味着没有说谎。

3. 停顿

人在说谎的时候，另一常见的言辞印迹便是停顿，如停顿的过于长久或过于频繁。

产生这类说谎印迹的原因主要有两个，其一，说谎者可能事先未准备好“台词”，因而可能会在临场时产生犹豫或错误。其二，即使说谎者已经把

“台词”准备得很充分，也可能会由于担心露馅而临时怯场，忘了所编的“台词”；或者由于突发性的意外事件的干扰而产生了情绪波动和思维混乱，一时忘了前后“台词”间的联系，如果是既准备不充分，又加上怯场，就更容易频繁停顿或犯下错误了，而由于听到自己不断出错，说谎者就会更加紧张，生怕别人会揭穿他，这样就会进一步造成不断的停顿和不断的错误了。

说谎者往往心虚

跟说谎时害怕谎话被揭穿的心理负担一样，说谎者在说谎时往往有心虚的感觉。有时候，说谎的人只有一点点罪恶感；有时候，罪恶感会很强烈，以致露出漏洞或说谎的迹象，使对方很容易揭穿谎言。罪恶感十分强烈的时候，会使说谎的人痛苦难当，会令说谎者觉得说谎很划不来，简直像是受罪。虽然承认撒谎会受到处罚，但是为了要解除这种强烈的罪恶感，说谎的人很可能会决定还是坦白招认比较好。

说谎者因为这种难以消除的害怕感和心虚感，将会让我们成功地辨认出谎言。下面，还是先让我们看些例子吧。

宋宁宗年间，刘宰出任泰兴县令。一次，一个大户人家丢失了一只金钗，四下寻找不见，告到县上。刘宰调查后，了解到金钗是在室内丢失的，当时只有两个仆妇在场，但谁也不承认拿了金钗。

刘宰将两人带到县衙，安置在一间房子里，也不审问。众人都很困惑，刘宰却像没事人一样，饮酒散步，与大家闲谈。

到了天黑以后，刘宰拿着两根芦苇走进关押仆妇的房间，每人给了一根，说道：“你们好好拿着芦苇，明天我要根据芦苇决案，谁要真偷了金钗，芦苇就会长出二寸来。”说罢关门走了。

第二天，仆妇被带到堂上。刘宰取过芦苇审视，果然一支长出二寸。刘宰嘿嘿一笑，却指着手持短芦苇的仆妇大声喝道：“你如何盗得主人金钗？还不从实招来。”那个仆妇听得战战兢兢，当即跪倒在地，口中呐呐道：“是我拿了金钗，大人如何知道？”

刘宰答道：“我给你们二人的芦苇是一样长的，你若心中没鬼，如何要

偷偷截去一节？”仆妇方知上了当。

刘宰正是因为明了撒谎的仆妇有恐惧和心虚感，才施用这个测试办法，使其自我暴露。辨识出了说谎者。

同样的事例倒还有一个，发生在四川省成都汉川县。有一个农民井庆的妻子杜氏，长得有些姿色，嫌丈夫粗蠢，不相投合。一天夫妻发生口角，杜氏回了娘家。经家人劝说，杜氏平了气，回夫家去，路上遇到大雨，附近无躲避之所，去不远处一座寺院暂避。僧人见她长得漂亮，劝她进了房间。师徒两人与她勾搭成奸。不料师徒发生争风吃醋，老僧杀死了妇人，将尸首埋在后院。

娘家惦着女儿已走两三天，不知与丈夫是否和睦，差人去探望，夫家也叫人去接儿媳妇。两家都扑了空，互相责怪，最后各写了状子告状。县里只有一个断事林大合。林断事堂上问了情况，判断途中可能出了差池。

林断事找了一个犯过错误的当差，要他将功赎罪，让当差的假装得罪了他逃出去，各处进行密访。当差的这样出去，到处探听，也没有引起人的疑心。

一日到大平寺，当差的竭尽所能，引得老和尚和小和尚都非常鼓吹自己。他慢慢地套话，探出了一点端倪。晚上又和小和尚相伴游玩，乘着小和尚的兴头，使他相信自己决不会说出去，又引他说出了秘密。第二天从小沙弥那里打听到，那天确实来过一位妇女，与师徒两人混了两夜就不见了。当差的得了确信，将情况报告给了林断事。

第二天，林断事率了随从到寺中烧香。寺中集合了众僧都来迎接。他下轿拜神烧香后，走下殿阶，仰面看天，好像在听什么话，一会儿，忽然对着空中打个躬，说：“我已知道这个人了。”众僧立在两旁，都很诧异。

林断事急匆匆走上殿，大喝一声：“当差的，快给我捉拿杀人凶手！”他目光一扫，众僧虽然有些惊异，但仍都恭敬肃立着，只有那个半老的和尚，面如土色，牙关打颤。林断事指着他，令人捆起来，对众人说：“你们看见了吗？上天告诉我，杀井家妇人的就是他！”

这老和尚冷不防这么一下，一点思想准备都没有，又听说是上天显应，吓得两腿发软，只得从实招认。小和尚也招认了，于是找到了妇人的尸首。

所以，说谎者因为有恐惧和心虚的心理，就会在行为举止上表现蛛丝马迹，使我们能识人成功。

谎言往往自相矛盾

说谎者要么编造子虚乌有，要么掩盖和篡改事实。如果是掩盖和篡改事实，一遍又一遍地讲述这件事时，难免不犯糊涂。隐瞒要比捏造便利得多，容易得多，一般说谎者更喜欢这种方式。隐瞒时不需要编造什么情节，用不着事先虚构整个故事，比较不容易被识破。

倘若有个病人患了绝症，医生想隐瞒实情，就得另想办法解释病人的症状，当然这些解释是假的。这样一来，医生就得时时牢记着虚构的解释，要不然，过了几天病人问起，会回答得牛头不对马嘴。

这是因为首先进入记忆的是真实情况，意识和认识将其印入记忆，它们总会一下子浮出脑海，把编造的事实驱赶出去，而后者的根基却没有如此坚实牢固。真实情况由于是先入之见总会使人蓦地回想起来，排斥后来的虚假细节或篡改过的细节。

如果说的完全子虚乌有，说谎者就没有那么多理由担心走了嘴，因为并不存在什么相及的印象与之发生冲突。然而，即便如此，由于完全是自己捏造，全然没有根基，很容易忘掉，除非记忆力万无一失。

对此常有些令人发笑的事情成为佐证，而出丑的则是惯会见风使舵，看人下菜的人。这种人的信仰和良知依情况的改变而不同。情况总是不断地变化，因此他们的说法也就各不相同，这些人的见解此一时彼一时，大相径庭，见人说人话，见鬼说鬼话。不过听者碰巧把这些彼此矛盾的东西作为共同的收获凑到一起，那么，他们这门精湛的技艺又如何是好呢？还有，一不留神就说漏了嘴，这也是常有的事。同一件事能编造出五花八门的说法，什么样的好记性才能记得清啊。

利用骗子的记忆不清，抓住他们的自相矛盾之处，就很容易看透谎者心。

唐朝初年，李靖担任歧州刺史时，有人向当时的朝廷告他谋反。唐高祖李渊派了一个御史前往调查此事。

御史对这件事是否诬告很怀疑，便邀请告密者一起去歧州。告密者挺高兴地答应下来。在途中，他假说检举信丢失了，观察告密者以后的动作反应。

御史佯装害怕的样子，不停地向陪伴的告密者说：“这可如何是好！身

负皇上之托，职责所在，却丢失重要证据，我可真的难辞其咎了”！说着，他便发怒起来，鞭打随从的典吏官，使告密者确信检举信丢失。

御史无奈地向密告者请求：“事已至此，请您再重写一份吧。否则，我要负不能办成查访之任的罪责，可您的检举得不到查证，不是也没办法让皇上论功行赏吗?”

那人一想不错，赶紧去重写。他以为反正上封信已经丢失，便不管自己早已记不清当时是怎样写的，根据想象，凭空又造出一份来。

御史接到信件，拿出原信一比较，只见大有出入：除了告李靖密谋造反的罪名一样，而所举证据都换了模样，细节问题更是大相径庭，时间、人物都难以对上号，一望即知是胡编乱造的诬告信。

御史笑笑，立刻吩咐把告密者关押起来。随后赶回京城，向唐高祖禀告原委。唐高祖大为吃惊，一气之下杀掉了诬告人。

这件事看似很简单，但御史是个有心人，他巧妙地引出说谎者前后不一的证据，成功地揭穿了诬告谎言，惩治了撒谎者，人心大快。

事实上这种方法十分有效，不光只是因为临时遗忘而编造另外的谎言能使人抓住自相矛盾的地方，即使事先有很充裕的时间来准备，说谎的人并且很谨慎地编造了台词，但假如他不够机灵的话，他便无法预期对方反问的所有问题，仔细想好所有的答案；而且，就算说谎的人很机警，当时的情况也会引出突发事件，本来说词是可以骗到别人的，但是一旦发生这种突然的改变，就会令说词出现漏洞。

从谎言试探诚心

人心难测，识人并不容易。古人讲了很多识人的理论和方法，比如托付事情让某人去做，以此看他的能力；告之以秘密，考验他口风是否牢靠；让他饮酒过量，了解他自持能力如何；惹他发火，看他的容人之量；利用女色引诱，看他品行是否端正；用钱财测试他的义利取舍……而用谎言测试一个人是否诚实，则是另一种行之有效的办法。

有一次，孔子带颜回周游列国，因被误解，被困在陈国与蔡国之间，整整饿了一个星期。一天，孔子正在午睡，颜回从外面讨了些米来煮好稀饭后，

用手指插进锅中米粥内，然后又把手指放进口中吸吮起来。

这些动作恰好被孔子看到。孔子心想，颜回真是下贱，竟然偷吃米粥。便对颜回产生了厌恶感。

一会儿，颜回盛了米粥给孔子端来，孔子认为颜回自己先偷吃而后才来敬老师，实在有失大礼，决议委婉地批评。于是孔子说谎说："我刚刚梦到先父，因此，我想先供奉先父，再用饭。"

颜回慌忙回答说："万万不可。供奉先父的东西要干干净净的，刚才我看到锅里有脏东西，就用手把脏东西捞了出来。但这脏东西上粘满了米粥，扔掉了又太可惜，所以我就放到嘴里吃了。如果要供奉先父，就再煮一些吧！"

孔子听了颜回的话，深感错怪了颜回，于是喟然叹息道："我一直相信自己亲眼看到的就是事实，没想到亲眼看到的也并非全部可靠啊！以前以为自己的心是最可以依赖的，现在才知道自己的心也并非是完全可以依赖的。弟子们记住，知人难啊！"

因此，我们不仅要善于看透说谎者的心，以免被骗，我们还可以巧妙地利用谎言去试探了解别人，但一定要是善意的，否则就违背了识人术的初衷。





第十四章 用人者如何鉴别人才

- 正确看待人才
- 识人的八观六验
- 挖掘被埋没的人才
- 从平庸者中发现人才
- 勤于考察才能了解人
- 从日常谈话中鉴别人才
- 于生活细节处知人
- 观人好恶的方法
- 百闻不如一见
- 从整体上看人
- 英雄不怕出身低
- 不以一时一事论人
- 不用有色眼光看人
- 识别真假人才



正确看待人才

“千里马常有，而伯乐不常有”，这是中国唐代大学者韩愈针对埋没人才的现象发出的感慨。许多领导总是片面地感叹人才缺乏，却很少认真地总结一下自己在识人选才方面经验，反思一下自己在选才中存在的问题。只有真正掌握识人术的要旨，对“人才”也有准确的理解和把握，才有可能找到好的人才。

1. 人才不等于完人

其实，人人都有缺点，人才也是如此。对人才决不可脱离实际地提高要求，他们的缺点，只要不妨碍他们所担负的工作，就要加以谅解。对于他们身上的“弱点”，要进一步看，要变换角度看，结果很可能是“斜视”中的“弱点”，正视是长处。即使是弱点，只要无碍于工作，无妨大局，也要大胆使用。据说拿破仑在担任临时执政期间，一次在讨论约瑟夫·富歇是否能继续担任警务大臣问题上发生争议，有人认为他为人冷酷，心怀叵测，不可用；拿破仑心里也清楚他爱搞阴谋，但更赏识他在警务方面的才能，于是就坚持让他担任警务大臣。

2. 人才不等于文凭

人才不等于文凭，嘴上都在这样讲，但实际上文凭就等于人才的情况还比比皆是。文凭与才能确实有一定关系，特别是那些经过严格训练的正规学校的文凭。但是，文凭与才能又有差别，即使文凭与其实际知识相符的人，由于用非所学，或用学不能完全一致，仍然不可简单地把文凭当成人才。更何况近几年来，学籍管理混乱，滥发文凭之风盛行，用人情换文凭，用钱买文凭，用权要文凭的人屡见不鲜，同一学历的文凭失去了统一标准。

烟台市有一位企业经理，5 年间竟弄了 6 张大专文凭，其文凭之多，专业之齐全，弄来之容易，使人瞠目结舌。试想，这样的文凭有何用，这样的文凭与才能有何关系？

3. 人才不等于奇才

人才结构呈金字塔形，假若说位于塔尖的是奇才，那么塔腰的是中才，塔底是凡才，奇才是极少数，中才是大量的，凡才是大多数，金字塔的稳定

在于基础的坚实与宽广，奇才人物作用的发挥离不开各个层次上的中才、凡才。包拯的“昼断阳、夜断阴”，离不开王朝、马汉、张龙、赵虎的辅佐；诸葛亮的用兵如神，离不开关、张、赵、马、黄等一批英勇善战的大将的辅助。只有眼睛盯着绝大多数的凡才和大量的中才，才能感到人才济济，左右逢源。同样一个企业，有的领导者管理得虎虎有生气，有的则管理得奄奄一息，其中一个重要原因，就是善于发掘人才，选拔人才，使用人才。

4. 俗话说，三百六十行，行行出状元

领导者把一个企业管理得井井有条是人才，一个工人开动机床加工出精密的机器部件也是人才，研究电脑的专家是人才，商店业务员的“一口清”，会计人员的“铁算盘”也是人才。人才，就是有一技之长，一专之能。这种长，可以两方面比较，一是比相同点，比如企业中同一工种的工作，使用同样的机器，在相同的时间下，有的加工出来的产品质量好，有的则不行，相比之下前者就是人才。

5. 人才不等于“嘴巴”

每个人都有自己的性格和气质，领导在选才时，千万不可只注意那些善于交际、开朗活泼、敢打敢冲的性格外向的人，那些善于口头表达发挥，一分才能说成三分，指头尖点的成绩声张得比脸盆还大的“铁嘴巴”，而轻视那些沉静稳重、不吹不捧、深思熟虑、多干少说的内向型人才。

就说和干两方面来说，最好是又能说又能干，俗话说的“嘴一分，手一分”，就是指这种说、干兼备的人。但是，这种人在现实生活中是少数的，绝大多数人是有所偏重的，或是说有余干不足，或是干擅长而说欠佳。能说的人往往是引人注目，捷足先登，早被发现，早被选中，早被启用，而那些只知埋头苦干，不善言辞，对自己的才能、工作成绩羞于启齿的人，往往很难被上司发现。这种人在一个公司树立自己形象的过程本来就长，再加之上司的偏见和官僚主义作风，所以被选中的机会是很少的。

对于性格内向的人要做具体分析，有的确实是不善辞令，大概陈景润、李广就是此类，有的是不爱多说闲话、狂话、大话和恭维话，而说起真话、实话、有用的话来颇有见解，只是没有机会说或者不爱抢着说罢了。不管哪种，领导决不可以嘴巴活动频率和送出的声音悦耳为标准判断人才。嘴尖皮厚腹中空者是大有人在的，而工于心计、善于思索、城府很深，着重实干者也是不乏其人。

识人的八观六验

凡是识人，一定要从各方面来观察，八观六验指的是：通达就观他的礼节，尊贵就观他上进的程度，富裕就观他的修养，听就观他的行动，止就观他的喜好，达就观他的言辞，穷就观他哪些不接受，贱就观他哪些不去做。高兴时检验他的操守，快乐时检验他的懈怠，发怒时检验他的气节，害怕时检验他的坚持，悲哀时检验他的情怀，受苦时检验他的志向。这八观六验，是古人识人的根本。

东汉时刘宽，字文饶，华阴人。汉桓帝时，由一个小小的内史迁升为东海太守，后来又升为太尉。他性情柔和，能宽容他人。夫人想试试他的忍耐性。有一次正赶着要上朝，时间很紧，刘宽衣服已经穿好，夫人让丫环端着肉汤给他，故意把肉汤打翻，弄脏了刘宽的衣服。丫环赶紧收拾盘子，刘宽表情一点不变，还慢慢地问："烫伤了你的手没有?"他的性格气度就是这样。其实汤已经洒在了身上，时间也确实很紧，即使是把失手洒汤的人骂一顿，打一顿，时间也不会夺回来，急又有什么用处呢？倒不如像刘宽那样，以自己的容人雅量，从容对待，再换件朝服，更为现实。刘宽这种从容不迫的举止正是他能够升迁做得高官的素质所在。

20 世纪 40 年代，画家刘金涛出身贫寒，刻苦学艺十多年才身怀绝技，租了半间房子自己开业裱画，但生意很不好。画家徐悲鸿从他的作品中了解到他的才华，又知道他的人品后极为同情，特意举行了一次家宴，邀请了齐白石、叶浅予、于非音、蒋兆和、李可染、李苦禅等著名画家，把刘金涛介绍给这些国画大师。席间，徐对大家说："可惜一个技术如此过硬的人才得不到社会重视，生活过得很苦。今天我发起，请在坐诸位热心襄助，每人为金涛作画三幅，十天内交我，准备展览出售。"大师们一致赞同。不到一个星期，大家都交来了作品。齐白石、李苦禅都交了七幅。这些画作一经展览，盛况空前，迅即被抢购一空。刘金涛就用画家所助的这笔款，扩大了自己的裱画铺。徐悲鸿亲自为他题写了门匾："金涛裱画处。"

在这里，一次家宴、一批国画、一块题匾，就成了感情交流的载体。有了这些适当的载体，感情的流动就更畅顺，而不显得矫揉造作，让人难以接

受；同时，也使真诚和友善的感情表达得更充分、更浓烈。徐悲鸿一方面妙眼识真才，另一方面又慷慨献画，为其解决生活问题，可以说是现代识人的伯乐。

挖掘被埋没的人才

被埋没的人才有如待琢之玉，似尘土中的黄金，没有得到公众的承认，没有显露出自己的价值。若不是独具慧眼的识人者是难以发现的，因此，沙里淘金需心细，否则金子很容易从你的指间漏出。

1. 析其作辨其才华

潜人才虽处于成长发展阶段，有的甚至处在成才的初始时期，但既是人才，就必然具有人才的先天素质，或有初生牛犊不怕虎的胆略，或有出污泥而不染的可贵品格，或有“三年不鸣，一鸣惊人”之举，或有“雏凤清于老凤声”的过人之处。总之，既是人才，就必然不同常人之处，否则就称不上人才。一位善识人才的“伯乐”，正是要在“千里马”无处施展腿脚之时识别出它与一般马匹的不同，若是“千里马”已在驰骋腾越之中显出英姿，何用“伯乐”识别。

2. 观小行察“真迹”

一个人的行为，体现着一个人的追求。一个讲究吃喝打扮的人，所追求的是口舌之福和衣着之丽；一个善于请客送礼的人，所追求的是吃小亏占大便宜；一个干工作吊儿郎当，伺候领导却十分周到殷勤的人，所追求的是个人私利，等等。任何一个人，一旦进入了自己希望进入的角色，就会为了保住角色而多多少少地带点“装扮相”，只有那些处在一般人中的人才，他们既无失去角色的担心，又不刻意寻觅表现自己的机会，所以，他们一切言行都比较质朴自然。领导若能在一个人才毫无装扮的情况下透视出他的“真迹”，而且这种“真迹”又包含和表现出某种可贵之处，那么大胆启用这种人才，十有八九是可行的。

3. 听其言识心志

尚未被挖掘出的人才往往尚未得志，他们在公开场合说官话、假话的机会极少，他们的话绝大多数是在自由场合下直抒胸臆的肺腑之言，是不带

“颜色”的本质之言，因而就能更真实地反映和表达他们真实的思想感情。

刘邦和项羽在未成名之前，见到秦始皇威风凛凛地巡行，各说了一句话。刘邦说：“嗟乎！大丈夫当如此也！”项羽则说：“彼可取而代之也！”两个都有称王称霸的雄心，却表现出两种性格，刘邦贪婪多欲，项羽强悍爽直。短短一句话，刘、项二人的志向表露得清清楚楚。

4. 闻其誉察品行

善识人才者，应时刻保持清醒头脑，有自己的独立见解，不受他人言语所左右。

对于已成名的人才，不跟在吹捧赞扬声的后面唱赞歌，而应多听一听反对意见；对于未成名的潜人才所受到的赞誉，则应留心在意。这是因为，人们大多有“马太效应”心理，人云亦云者居多，大家说好，说好的人越发多起来，大家说孬，说孬的人也会随波逐流。当人才处在潜伏阶段，“马太效应”对他毫不相干。再者，人们对他吹捧没有好处可得。所以，人们对潜人才的称赞是发自内心的，是心口一致的。用人者如果听到大家对一位普通人进行赞扬时，一定要引起注意。古往今来许多人才都是用人者听到别人的推举而得知的。刘备就是听到人们对诸葛亮的赞誉而“三顾茅庐”请得贤才，周文王也是在百姓的赞誉声中得到渭水边的贤才姜太公的。潜人才多出身卑微，而出身卑微的人一旦受到人们的赞誉，就是其价值得到了“民间”的承认，用人者就要大胆启用。

从平庸者中发现人才

古人云：“玉人之所患，患石之似玉者；相剑者之所患，患剑之似吴干者。”这是《吕氏春秋·疑似》篇中一句名言，其意思是：琢玉的匠人最担忧的是像玉一样的石头，相剑的人最担忧的是有像吴干那样的劣剑；这两句话常被用来比喻忠奸相混，贤愚相杂，不易识别。所谓“大奸若忠”，就是疑似。玉人即琢玉的匠人。然而，“玉石相类者，惟良工能识之。”意思是说，玉和石的样子相像，只有技艺精良的人，才能识别出来。如果从识人角度来说，是讲只有远见卓识的人，才能从平庸的人中发现人才。

事实也正是如此，尤其是在人才未识之前，如“良玉未剖，与瓦石相

类；名骥未驰，与驽马相杂。”即好玉没剖出来时与瓦石相混在一起，如同一类；千里马没有奔跑时，与跑不快的马杂混在一起，分不出好坏时，更需要良工巧匠那样的贤才，才能识别出贤才与不肖之才，有用之才与无用之才来。

假如“买玉不论美恶，必无良宝矣；士不论贤良，则无士矣。”这就更说明买玉不识别好坏，必然没有珍宝；选拔人才不进行识别，不论是否贤良，就没有贤才。既然识别人才是如此重要，我们就需要有识贤的贤才。如果没有识贤的贤才，那种“山中荆璞谁知玉，海底骊龙不见珠”的局面和现象是不会自动消失的。一旦有了贤才，“瞻山识璞，临川知珠”的奇迹就会出现。也就是说，贤者即有慧眼者能远看山崖，就可以看出山上有璞；面对河川，就可知水中有珠。换言之，这里是指出善识人者能于众人之中发现贤能，有慧眼者能识奇才于未露头角之时。

达尔文读的是剑桥神学院，神学成绩不佳。很多人认为达尔文只知道飞鸡斗狗，智力远在普通人以下，是个平庸者，但是植物学教授汉罗却看出达尔文有特殊的才能。是他特别器重达尔文的观察力和喜独立思考的治学品质，并力保他随贝格尔舰进行环球科学考察，从而使一个“平庸”者，成为举世瞩目的科学家。

黑格尔在读书时，也被人视为“平庸少年”，有人画漫画奚落他，把他画成拄着两个拐棍的小老头儿，认为他是没有什么出息的。但是，有人却很赏识他，他的老师曾在他的毕业证书上写道：“健康状况不佳，中等身体，不善辞令，沉默寡言，天赋高。判断力健全，记忆力强，文字通顺，作风正派，有时不太用功，神学有成绩，虽然尝试讲道不无热情，但看来不是一名优秀的传教士，语言知识丰富，哲学上十分努力。”应该说，黑格尔的这位老师是善于识才的。

1884 年，汤姆逊担任卡文迪汗实验主任开始招收研究生。这是世界研究生制度的开端。在汤姆逊的第一批研究生中，有一个农民模样的新西兰青年，名叫卢瑟福。汤姆逊很快就发现了卢瑟福的杰出才华，曾经荐举他出任加拿大麦克吉尔大学物理教授。1908 年，卢瑟福获得诺贝尔奖金。1919 年，汤姆逊热情邀请卢瑟福前来卡文迪汗实验室担任主任，自己则慨然让贤。汤姆逊为人才开路的高贵品质，在科学界有口皆碑。

在中国历史上，别具慧眼的人也大有人在。晋代的皇甫谧亲自为无名青

年左思所写的《三都赋》作序，使之名噪洛阳。唐代诗人顾况提携白居易于未名时；鲁迅举荐了肖红、肖军、柔石、叶紫；章靳以、巴金发现了曹禺的过人才华；赵树理对陈登科一篇错别字连篇的稿子格外器重，从中发现了作者未经雕琢的杰出文学才能。

以上事例说明，“终是君子材，还须君子识。”贤明的人才，终究要贤明的人去发现。平凡的人，难以发现杰出的人才。因为历史经验也反复证明：“高世之器，非浅俗所能识也。”正因为杰出的人物，鄙俗的人是不能发现的，所以能够担任起识别人才的人，自身必是非同凡响的人。

勤于考察才能了解人

要知人，知人者勤于考察，还要善于见微知著。比如当加州大学对来应聘的校长候选人挑选到还剩四人时，特发出邀请，把四位候选人连同他们的夫人一起接到学校住了几天，再通过实际生活加以观察。原来他们认为：假如校长的夫人品格不高，校长的工作实际上将会受很大影响。结果果真又淘汰了一名。日本住友银行在招考干部时，其总裁曾出过这样一个试题：“当本行与国家利益发生了冲突，你认为应如何处理?”许多人答“应为住友的利益着想”，总裁认为“不能录用”；另一些人答“应以国家利益为重”，总裁认为“仅仅及格，不足录用”；有一个人这样回答说：“对于国家利益和住友利益不能双方兼顾的事住友绝不染指”，总裁的评语是：“卓有见识，加以录用”。这件事对我们应如何知人有很大启发作用。

早在一千八百年前，我国的诸葛亮就十分强调领导者善于知人。他认为：人“美恶悬殊，情貌不一；有温良而伪诈者，有外恭而内欺者，有外勇而内怯者，有尽力而不忠者……”。就是说，人的真善美与假恶丑，并不都是表现在情绪和脸谱上的，也不能从一般的表现上都能看得出来。有的看来温良而实际狡诈，有的外表谦恭而内心虚假，有的给人的印象勇不可挡实则临事而惧，怯懦得很，有的人在处境顺利时可以尽力，到处于逆境、环境变化时就不能忠于事业和信仰了。因此他提出领导者应该亲自考察自已直属的下级，以知其意志、应变、知识、勇敢、性格、廉德、信用，而决不可凭感情和印象用人。诸葛亮的“知人”方法对于领导者在用人上是有很大帮助的。其方

法为：

“问之以是非，而观其志”。就是要亲自与下级讨论对各类事物是非对错的看法，来观察他的立场、观点、信仰、志向是否明确坚定。

“穷之以辞辩，而观其变”。就是要求领导者就工作中某些现实问题的处理意见同下级不断地进行辩论，提出质疑，以此来考察他的智慧与应变能力。

“咨之以计谋，而观其识”。就是不断地向下级提出咨询，请他们对一些重大问题提出谋略和决策方案，以考察他是否有能力和见识。

“告之以祸难，而观其勇”。即告诉下级可能面临的灾祸和困难，来识别他是否能临难而出，勇往争先，义不反顾，救国救民。

“醉之以酒，而观其性”。就是领导在与下级同宴时可以劝他饮酒，以观察他是否贪杯、酒后能否自制以及表露出来的本来性格如何、是否表里如一，等等。

“临之以利，而观其廉”。就是把下级放在有利可图或者可以得到非份利益的工作岗位上，看他是否廉洁奉公、以人民利益为重，还是贪图私利或者只顾小集团的利益，见利忘义。

“期之以事，而观其信”。就是委托下级独立自主地去完成某种工作，看他是否克尽职责、克服困难，想办法去把事情办好，还是欺上瞒下、应付了事，来考察下级是否忠于职守、恪守信用。

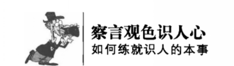
今天，我们已经逐渐建立起一整套有效的对领导干部进行日常考核、定期测评和群众评议的制度和方法。即使如此，前人和外人的有益经验，仍然是我们应该吸取的宝贵营养。这些勤于考察而又能见微知著的做法，更是值得我们借鉴的。

从日常谈话中鉴别人才

常言道，言为心声。了解下属的直接方法就是和他交谈。平时，领导要多接触下属，多与下属交谈，有意识地询问下属一些你关心和正在思考的问题，从下属的谈吐中初步判断他们的观念、才学与品性。

1. 目光远大的人可以共谋大事

在询问下属“公司应该向何处发展?”“你有什么打算?”等问题时，领



导如果发现下属不满足于现状，有远大理想，有不同寻常的发展眼光，且想法也不空泛，那么，这是一个值得重用的人，可以提拔重用，成为共谋大事的搭档。

2. 善于倾听的人能担大任

善于倾听别人谈话，能够抓住对方本意，领会其要旨，回答言简意赅的人能担当大任。

因为他们善解人意。善听是一种修养，它只有经过长期的锻炼才能形成；同时，这些人想必是有谦逊的品德，有随和的个性，具有领导和管理的天赋。一般来说，三言两语就能切中问题要害的人，往往是思维缜密、周详而又迅速果断的人。他们对事物体察入微，而且客观全面，做出的决定也实际可靠，他们是能担当重任之人。此所谓“真人不露相，露相非真人”。启用他们，公司业务扩展获得的成果定会是实实在在。

3. “胆小”心细的人比轻易许诺的人更可靠

在布置任务时，有的下属常说“我担心……”，“万一……”之类的话。乍看起来，这种人给人一种胆小怕事的印象。其实不然，因为他们往往思维比较严密，能够居安思危，经常考虑到可能的各种情况和结果，同时也善于自我反省，明白自己的所作所为及其可能的结果，很有责任感。由于他们对工作中所遇到的困难和出现的问题有足够的重视，做起工作来，就会有条不紊，越做越好。领导应当给他们加压、委以重任。

一个常轻松地说“肯定是……”、“就这么回事!”、“一定成。”、“没问题!”等如此之类的话的人，往往给领导一个爽快能干的印象。事实上，这种轻下断言、轻易许诺的人是靠不住的。轻易断定没有任何困难，这至少表明他工作草率、不具备发现问题的能力；轻易许诺是缺乏承诺的诚意与能力的一种表现。

4. 好夸耀的人不能重用

这些人争强好胜，喜欢在别人面前夸耀自己，有点小功劳就沾沾自喜，不时地向领导表功。这种喜欢居功自傲的人常常是功不抵过。

有人通学过各门各类的知识，泛泛而谈，也还有些道理，似乎是博学多才的人。但是，如果是博而不精、博杂不纯，未免有欺人耳目之嫌。领导者对于凭着某种证书应聘者，应该考察是通学还是博学多才的人。通学者，善于吸收别人的精华，自己没有什么独到见解和思想，对于知识的掌握还局限

在理解阶段。博学多才的人，博学精通，见多识广，但往往不露声色，甘于在平淡中显神奇；虽然聪明绝顶、博学多才，却不过于炫耀自己。更善于把握来自对方的信息，思考目前的各种情况，立即领会对方的意图；眼光犀利，善于洞察先机，迅速把握有利时机，随机应变；用词准确，辞能达意，沟通能力良好，善于搞好各种人际关系，思维灵活，不拘泥于一格，善于创造新的事物，构思新的框架。一言以蔽之，真正的博学多才的人，并不想急于表现自己，而是洞察对方，相机行事的人。

与人交谈时，有人常把“我”字放在前面，不顾对方的心情与感受，大谈自己的看法，炫耀自己的学识，显示自己的才干，似有怀才不遇的感慨。对这种自命不凡的人，尽管他有些特长，但也不能放心大胆地使用。这种人自以为是，自以为什么都懂，恰恰反映出他们是彻底的无知。有了这种夸夸其谈的心态，他们做起事情来会经常不顾领导的意图，偏偏要按照自己的意思去做，以为这才是个人价值的体现。如果公司领导被他的夸夸其谈所蒙蔽而重用了他，就会误了公司的人事，成为公司发展的阻碍。

5. 华而不实、言之无物的人不能使用

说话模棱两可，公式化的一问一答，善于应酬而胸中无策的人不可重用。

华而不实者，口齿伶俐，能说会道，口若悬河，滔滔不绝，乍一接触，很容易给人留下良好印象，并当做一个知识丰富、表达力强、善交往、能拓展业务的人才看待。但是，领导者不要被外表所迷惑，须要分辨他是不是华而不实的人。华而不实的人，善于说谈，谈古论今头头是道，而且能将许多时髦理论挂在嘴上，迷惑许多辨别力差、知识不丰富的人。考察这种人，谈话要多一些具体的问题，给予具体的任务，让他找出对策，试办具体的业务，如果此人谈话、做事避实就虚，圆滑应对，说明此人是华而不实者。用这种人当副手尚可，决不能独当一面。

6. 不承认他人长处的人不可信

在向某一下属了解另一下属的情况时，或者当着某一下属的面表扬另一不在场的下属时，如果这位下属不承认他人长处，拐弯抹角地揭别人的短处，对领导表扬别人心里不服气，那么，此人是不可信的。这种情况表明，不是他看不到他人的长处，就是妒忌心很强，担心别人在某些方面超过自己。无论是哪种原因，此人都是不可信的。

于生活细节处知人

生活上有些司空见惯的细节往往很少引起人们的注意和思考，牛顿却能敏锐地从苹果堕地发现了万有引力，瓦特能从开水壶冒汽制造出蒸汽机。在领导活动中也是如此，高明的领导者可以从对方的一个动作、一种习性中窥视人的本质，识辨人才。

曹操晚年曾让长史王必总督御林军马，司马懿提醒他说："王必嗜酒性宽，恐不堪任此职。"曹操反驳说："王必是孤披荆棘历艰难时相随之人，忠而且勤，心如铁石，最是相当。"不久，王必便被耿纪等叛将蒙骗利用，发生了正月十五元宵节许都城中的大骚乱，几乎导致曹氏集团的垮台。司马懿从王必嗜酒这一习性而预见此人日后将铸大错，以一斑而窥全貌。曹操在任用王必上一叶障目，成为鲜明对此。

日本著名企业家永守重信利用人们进餐的细小动作鉴别人才，准确率可达95%以上。他认为人吃饭的时候，最能反映一个人的性格，"再高贵的人，在吃饭时，也会显露出他的人品来。"如他用吃饭的机会分辨聚会的经理是第一代经理还是第二代经理。作为一般的区分方法，是因为创业性经理都经历了相当的劳苦，上的菜多是一点不剩都吃光了，而且吃得也快。总的说，吃饭时会刀叉乱碰，喝汤时会吱吱作响，不太讲究宴席上的礼节。可是一到了第二代经理，就爱挑剔，剩菜也多，总是先挑爱吃的动手。

从生活细节上观察人识别人带有很大的经验性，是有一定规律可循的，所以一些有心人在实践中总结出用生活细节法识别人的三条规律：一是从常见表情上识别人。好经常皱眉的人，一般都心思较重，心事较多，总好想这样或那样的问题；好经常用眼角看人的人，一般都心底狭窄，心怀叵测，内心深处总有一种恐惧感；经常用手挠头的人，一般都心情烦躁，心神不宁。二是从常见动作上识别人。总好掰手指节的人，一般工于心计，总在动脑筋；坐下就翘起二郎腿的人，一般都自命不凡，高人一等；走路总是驼背低头的人，一般都心事较重；没事就两眼发直的人，一般都思想迟钝。三是从常见言词上识别人。说话总是好加上"我认为"、"我感到"、"我想"等字眼的人，一般都自以为是，刚愎自负；说话总好加上"可以吗?"、"行不行?"等

字眼的人，一般都自信心不强，拿不了大主意；说话总是模棱两可，含含糊糊的人，一般都是老奸巨滑，老于世故；说话总好夸大其词，声张作势的人，一般都好吹嘘，好夸张。

总之，从生活细节上识别人需要敏锐的眼力，发现别人不容易发现的特点，能在转眼即逝的言行中发现某个人的隐蔽特征。只要你注意锻炼自己观察细节进行识人的能力，就不难发现每个人的奥秘。

观人好恶的方法

在这个社会里，人与人之间的智力差别是很微小的，而在德行方面的差别却很大。在追求目标的方法上，也许君子和小人是同等水平的；喜欢荣誉而厌恶耻辱，喜欢利益而厌恶受损害的这种心理，君子和小人是一样的；可是，他们求荣求利的方法却完全不同。小人想尽办法尽快取得人的信任；想尽办法去欺骗别人，使之亲近自己；自己做了猪狗一样的事，还想使他人认为是好事；人们很难了解他的真实意图，按他们的建议办事，很难成事，很难安定；他们的建议反复无常，难以达到预计的目的，即使达到了目的，也不可能有预期的良好效果，反而会遭受随之而来的祸害。然而君子，自己讲信用，才希望别人信任自己；自己对别人忠诚老实，才希望别人亲近自己；自己做事规矩而有条理，才希望别人认为自己做得对；他们的真实意图易于为他人所理解；按他们的意见办事，会形成安定的环境，必然能实现预计的目的，必然得到良好效果，不会有祸害性的副作用。因此，君子不得志时，也不隐瞒自己的主张言行，得志以后就能宏扬自己的德行；死后，人们还怀念他们的德行功业。小人们都只会伸长脖子跷着脚地说："我们多么希望能像君子那样了解事物的功能呀。"其实，他们不知道，在对客观事物功能的了解上，他们与君子是一样的。只不过君子按客观规律办事，从不过头，而他们都违反客观规律办事。

下面是几种观人好恶了解他人真实意图的方法：

1. 观察人时，看他结交什么样的朋友，看他实现追求的事物所使用的方法，看他安心于什么，不安心于什么，那么，这个人还能隐蔽自己吗？

2. 人的错误有各种类型，什么类型的人就犯什么类型的错误。分析其错

误的类型，就可以知道犯错误的人是何种类型的人。

3. 看人与何种人交往，看他说的事能否实现，言行是否一致；不要以别人对他虚誉浮夸来判断其人的品行，也不要以别人对他的攻击诽谤来判断其人的素质。这样，人们就不会作表面文章来哗众取宠，也不会掩饰自己的真实目的。因此，了解他人时，看他得志时举荐什么人，建议办什么事；他不得志时不会做什么事；他富有时怎样使用财物；贫穷时不苟取什么利益。上等的知识分子，很难请他们出山，但他们都极易让位给比他们强的人；下等人，容易出来做事，却极不愿意让位于更有能力的人。通过这几方面的观察，大体上就可以了解人了。

4. 如果一个人，对内能孝敬老人，对外能真诚地交朋友，是得到真正做人的道理的人；如果一个人，对内不孝敬亲人，对外没有真诚的朋友，就不是得到做人的道理的人，这种人能做什么好事呢？所以，评价人时，不以他可能或应该做什么为依据，而应以他已经做的事为依据，就可以推测他必然会做什么事了。

总之，对亲人很孝敬，对上级很忠诚，对朋友讲信用，对乡亲讲团结，有这四种行为的人，可以叫做君子。他们的美德世人称颂。

百闻不如一见

俗话说，百闻不如一见。就是指耳闻之不如目见之。所以，知人特别强调要讲究知人的艺术，识人知人不能光凭耳朵听，还要用眼睛看。

齐威王时期的即墨大夫，自从到即墨之后，勤于理政，公正廉洁，使那里五谷丰登，百姓安居乐业，没有什么官司之类的事情发生。就是这样的一位即墨大夫，齐威王左右的人却不断地在齐威王面前讲他的坏话。齐威王没有听信这些坏话，派人到即墨那里了解情况，发现他左右的人之所以讲即墨大夫的坏话，是因为即墨大夫没有给他左右的人送礼求情。于是，升了即墨大夫的官爵。

另有一个大夫，到阿地之后，整日花天酒地，不理政事，使那里田地荒芜，民不聊生。赵攻鄄，他不去救；卫取薛陵，他竟不晓得此事。就是这样的一个阿大夫，齐威王左右的人却经常在齐威王面前讲他的好话。齐威王也

没有听信这些好话，派人到阿地作了了解，知道了其中的奥秘。于是召见了阿大夫，对阿大夫说："自从你到了阿地之后，天天有人讲你的好话，可事实情况并不是这样，可见你必然送了些好礼物给我手下的人，让他们尽在我耳边讲你的好话！"接着，就把阿大夫和夸过阿大夫的那几位手下人都杀了。这一来，齐威王手下的臣子个个既惊又怕，再也不敢谎报情况了。齐国的兴盛强大与此不无关系。

上述故事，在《资治通鉴》里有记载。它告诉人们这样一个道理：不论是讲人好话的还是讲人坏话的，都有其目的性，有其内在的原因，尤其是在上司面前讲的话。领导者身居高位，对下情不可能事事清楚，他需要别人提供情况。领导者为官一任，最可怕的是被蒙蔽而听不到真切的声音。进耳之言，究竟可靠与否，还是需要调查研究的。齐威王能从被毁者中看出好人，从被誉者中找出坏人，不被谎报"军情"的小人所欺骗，就是因为他搞了调查研究，弄清了产生坏话和好话的原因。当今的领导者应当从中受点启示，把自己听到的关于下属声誉的坏话和好话认真地分析一番，以期得出公正的结论。

从整体上看人

从整体上看人，就是要从德、识、才、学、体这五个基本方面，也就是按人才所构成的基本要素来评定。五者是相辅相成的一个整体，它们之间互相影响，互相制约，不能只见一点而忽略了其他几点。这就需要用整体性的综合思维方式，把事物经分析之后的各个方面、层次联系起来，形成一个整体去认识，从而得出正确的结论。"横看成岭侧成峰，远近高低各不同"，这句诗告诉人们，识人知人时采取不同的认识角度会产生不同的结果。如果从上往下看，会把人看矮了；如果从下往上看，会把人看高了；如果从近往远看，会把人看小了；至于门缝里看人，会将人看扁了的。具体来说，整体识人要注意这么几点：

1. 要全面地看人

把人的各个方面的表现、情况联系起来，从整体上把握人的本质和主流，不能一叶障目，也不能以偏概全，更不能坐井观天。要看一个人在工作中的表现如何，对待事业、家庭和自身的态度如何，对待社会公益事业的态度如

何，在喜怒哀乐时的情绪表现如何，在得志和失意时的表现又如何，又是如何对待金钱、名誉、地位这些东西等等，只有在尽可能多了解和了解透彻的前提下，才能形成对一个人的正确的认识。

被誉为近代哲学开山巨匠的培根，在哲学和自然科学领域都取得了杰出的成就。但作为哲学家的他，人格却似乎与他的才学成反比。他在年轻的时候，通过阿谀奉承倍受女王宠臣埃塞克斯的青睐，后来又用作伪证的卑鄙手段，把埃塞克斯送上了断头台。其后，他极尽钻营投机之能事，反复向英女王表示："粉身碎骨为陛下效劳"，从而受封为大法官。但他最终因为受贿罪下狱，背着沉重的精神债务去见上帝了。尽管他在哲学上有伟大的成就，但历史绝不会宽恕丑恶。在提到他的名字时，谁都不会忘记，他是一个声名狼藉的学者，是过分的贪欲败坏了他的好名声，并使他身败裂。对于类似培根这样的人，既不能因学术上的成就而遮掩其人格上的卑劣，也不能因为其卑劣而否定他的成就。

2. 要发展地看人

"士别三日，当刮目相看"。人是会变的，不能用机械、静止的观点去看人，而是要用发展的观点去看人。人是在实践中不断发展变化的，要注意到人在各方面的动态变化和趋势，要看到人的潜力和发展前途。对于像李白那样"五岁诵六甲，十岁观百家"的神童，人们自然会对其前程作出乐观的预测，但也有小时表现平庸，甚至很愚笨的人，在日后却能取得很大的成就。比如说发明大王爱迪生，上小学时被老师骂为"不折不扣的糊涂虫"；二十世纪物理学泰斗爱因斯坦，直到五岁还不会说话；俄国科学界的始祖罗蒙诺索夫，在二十岁的时候，还被贵族子弟讥笑为"大傻瓜"，但他们后来都成为人类的知识巨擘。他们成功的原因更多的在于有面对困难的勇气、百折不挠的精神和对知识的高度渴求。比如罗蒙诺索夫在小时候，为了看一本算术书，竟答应了主人家捉弄人的要求，在据说常闹鬼的坟地里睡了一觉。对于这类人在这方面的特点，识人者应该特别注意。

3. 要历史地看人

对一个人的是非功过的评价，要看他的全部工作和历史。虽然"盖棺定论"对识人者来说，已没有实际意义，但这种评价人的思维方式是值得借鉴的。识人者不能割断历史看人，既要看到现在，也要了解过去。有由好变坏的人，也有由坏变好的人。一个人不论以前出身如何低贱或者如何堕落，只要能够下决心重新做人，世人不但会原谅他们的过去，也会钦佩他们的毅力

与勇气。反之一个人虽然过去功勋卓著，如果因为受不了权势的诱惑误人歧途，而且毁名节，必会遭到世人的唾弃。例如汪精卫青年时代就追随孙中山革命，而且建下了很多功劳。当年他冒死刺杀满清摄政王，被俘后还写了一首壮志凌云的诗："慷慨歌燕市，从容作楚囚，引刀成一块，不负少年头。"这种英雄气概真可谓惊天地，泣鬼神。岂料他在后半生却晚节不保，竟不顾民族大义甘为日寇傀儡，结果落得一个遗臭万年的汉奸罪名。吴佩孚虽然作为军阀，大半辈子都在祸国殃民，但在晚年却能秉持民族大义，结果惨遭日寇杀害。还有旷代遗才的杨度，在辛亥革命期间站在保皇党立场上，竭力鼓吹"立宪救国论"，主张皇帝加宪法。武昌起义后，同汪精卫合伙组织了"国事共济会"，为袁世凯登基制造舆论，到处奔走。可是就是这样一个人，在晚年时却转向了革命，加入了中国共产党，在大革命前后为革命做了不少工作。1927 年 4 月，他得知张作霖要逮捕李大钊，就立即密报给党。李大钊被捕后，杨度仍尽了最大努力，多方营救，并尽力帮助李大钊的家属。一个大半辈子站在旧营垒的人，终于转向了光明。

4. 要在实践中看人

要看到一个人与其所在群体的共同之处，更要看到这个人特有的个性。看人要视其表现，要听其言观其行。要特别注意一个人在关键时刻的表现，疾风知劲草，路遥知马力，烈火识真金。前面所论述的诸葛亮识人法和庄子识人法，可以说就是在实践中识别人的具体方法。

英雄不怕出身低

"上品无寒门，下品无士族"，讲究出身、门第，这在封建社会里可以说是一种正常现象。但这恰恰是选择人才中的严重弊端，因此，有识之士多持反对态度。

苏绰在参与治理国家的实践中，坚决主张选用贤良彻底打破传统的门户之见。他透彻而形象地指出："自昔以来，州郡大吏，但取门资，多不择贤良；末曹小吏，惟试刀笔，并不问志行。夫门资者，乃先世之爵禄，无妨子孙之愚瞽；刀笔者，乃身外之末才，不废性行之浇伪。若门资之中而得贤良，是则策骐骥而取千里也；若门资之中而得愚瞽，是则土牛木马，开似而用非，不可以涉道也。若刀笔之中而得志行，则是金相玉质，内外俱美，实为人宝

也；若刀笔之中而得浇伪，是则饰画朽木，悦目一时，不可以充榱椽之用也。今之选举者，当不际资荫，唯在得人。苟得其人，自可起厮养而为卿相，伊尹、傅说是也，而况州郡之职乎。苟非有人，则丹朱、商均虽帝王之胤，不能守百里之封，而况于公卿之胄乎。由此而言，观人之道可见矣。”因此，在选用官吏方面，必须切实做到：“将求才艺，必先择志行。其志行善者，则举之；其志行不善者，则去之。”苏绰选用人才的标准是很明确的，这就是有德有才，德才兼备，而全然不顾及其出身门第的高低贵贱。

《刘子》的作者认为，选拔人才不能以世胄贫富相士，因贫贱而失士。他列举大量的事实：“伊尹，夏之庖；傅说，殷之胥靡；百里奚，虞之亡虏；段干木，魏大之驵”，“樊哙屠贩之竖，萧曹斗筲之吏，英布刑黑之隶，周勃俳优之任，其行皆中律，其质则将才也。”说明出身卑微者中未必无才。

苏洵也主张不拘一格选人才。他说：“古之用人，无择于势”，不论是布衣寒士、公卿子弟、武夫健卒、巫医方技、胥吏贱吏，凡“贤则用之”。他特别强调要从“胥吏贱吏”中选拔人才。他认为吏胥之人具有丰富的实践经验，如能从中“择之以才，待之以礼，恕其小过，而弃绝其大恶之不可贯忍者。而后察其贤有功而爵之，禄之，贵之”，必定会出现“奇才绝智”之人。他说这种人“出之可以为将，而内之可以为相”。

苏轼为了从根本上提高官吏的素质，主张选用人才时实行“取之至宽而用之至狭”的方法。“取之至宽”，就是要扩大人才选拔的范围，破除以往官吏升迁挑选的狭隘途径，让更多有真才实学的人为国家效力，做到“贤者不隔”。“用之至狭”，就是在尽可能广泛的人选中，采用优化原则，委任最合适的人才，精而无滥，使“不肖者无所容”。从这种指导思想出发，苏轼要求不拘一格地起用人才，哪怕出身贫贱，也要一视同仁。

在他们之后，还有不少人采用了不同的文字形式，表达了相同的观点。如元朝的周昂明确提出：“莫将家世论人才。”白居易说：“高者未必贤，下者未必愚。”明朝的刘基指出：“其取材也，惟其良不问其所产。”他以木用料为例，启发人们不要以出身择人。

选拔人才时反对看出身、门第的观点，早在春秋战国时期的论著中已有所反映。如墨翟主张，只要有德才，贱者应使贵，“虽在农与工肆之人，有能则举之”。韩非子主张从基层选拔人才，“宰相必起于州部，猛将必发于卒伍”；他还进一步提出：“官职可以重求，爵禄可以货得者，可亡也。”以此警告世人：若官职能够因权势而得到，爵禄可以用钱财而谋求，国家就一定

要灭亡。甚至孟轲也认为，杰出的人才不一定出自达官贵人之家，用人不应当论出身，更不应当计较个人的恩怨。他列举说，舜是种田人出身，商纣王的一位贤才是个贩卖鱼盐的商贩，辅佐齐桓公称霸的管仲是企图杀害齐桓公的囚犯，如果论出身他们能被重用吗?

不以一时一事论人

如何才能避免以一时一事之成败论英雄呢？答案是看一个人的全部历史和全部工作。从历史的角度识才，最容易发现一个人的特长或短处。这是因为一个人的思想、作风和行为有连续性和一贯性，其特长或短处都会自觉不自觉地表现出来，尤其在历史的关键时刻，会表现得更加明显。看一个人的过去，可以预测他的未来。一个人的现在是由过去发展而来的，而未来又是现在的延伸。因此，考察一个人的历史，可以预测这个人有无发展前途。

如何全面、历史地识人知人，我国战国时期魏国的谋士李克在回答魏文侯问话时，谈到从五个方面去识别人才。

1. 屈视其所亲

当一个人怀才不遇时，就看他跟哪样的人亲密来往。如果他是跟一些同样不得志的人亲密相处，发牢骚，鸣不平，他就是个心胸浅薄的小人物。

2. 富视其所与

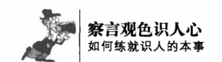
当一个人富有的时候，要看他把钱往什么地方用。如果他专走后门，贿赂有权势的人，或只会送礼给比自己地位高的人，这个人肯定不怎么样；如果他把钱慷慨地用在培养贫穷但有才干的人身上，或是仗义疏财于慈善事业，这样的人就值得提拔。

3. 达视其所举

当一个人仕途通达，大权在握时，就要看他举荐拔擢的都是些什么人。如果举荐的是无才无能的人，表示他有私心，不为国家着想；如果举荐的全是睿智、廉洁的人，表示他绝无私心，一心为社稷着想，这种人是值得赋予重任的。

4. 穷视其所不为

如果一个人求取功名不得，仍保持名节，不专歪门邪道，不奴颜卑膝，不投机钻营，表示他是个可以担大任的人。



5. 贫视其所不取

当一个人穷得难以度日，就看他是不是贪婪如饿鬼。若一味拍马求好处，就是不可用的小人物；若是穷不丧志，对有钱人不卑不亢，就是一个非同寻常的人物。

李克在几千年前所说的识人原则，主张对人进行全面观察，不以一时一事论人，是完全正确的，这对今天我们了解一个人，是很有借鉴意义的。

不用有色眼光看人

用有色眼光看人，就是带着固有的感情色彩，也就是带着成见去识别人。虽然这是识人中的大忌，但用有色眼光去看人，在古今中外的历史上都是屡见不鲜的。

用有色眼光看人，首先体现在对没有出名的“小人物”起初的轻视上。法国年轻的数学家伽罗华把十七岁时写出关于高次方程代数解法的文章，送到法兰西科学院，没有受到重视。二十岁时，他第三次将论文寄出，审稿人波松院士看过之后的结论是：“完全不可理解！”又如苏格兰科学家贝尔想发明电话，他将自己的想法说给一位有名的电报技师，那技师认为贝尔的想法是天大的笑话，还讥讽地说道：“正常人的胆囊是附在肝脏上的，而你的身体却在胆囊里，少见！少见！”好在贝尔并没有相信这家伙的一派胡言，凭着高度的自信将实验坚持了下去，而最终取得了成功。

学术上的门户之见，也是用有色眼光看人。1968 年，英国皇家学会为研究碰撞问题而悬赏征文。荷兰人惠更斯所著文章最好，可是，因为他不是英国人，而被扣发文章。后来，他的论文被法国赏识，在法出版，他本人当上了法国科学院院长，为法国在科学上赶超英国发挥了重要作用。

用老眼光看人是又一种表现形式。辩证唯物主义告诉我们，世界上任何事物都是在不断发展变化的，没有绝对的静止。一个人最初的工作可能会因为陌生和紧张而没能很好的完成，用人者不能因此而怀疑他的能力。许多工作并不需要特别的智慧，而是熟悉，所以用人者应该考察新人在接受工作后是如何去做的。有的只知勤奋而没有技巧，有的靠巧干而缺乏勤奋。对前者要提醒他用头脑去做事，而不只是肢体；对后者要考察其是投机取巧，还是具有潜质。一个人最终的成就与最初的表现无必然联系，倒是前后的反差越

大，越能让人敬佩，比如从奴隶到将军者。用人者在识别新人时，不能奢望个个都是天才，只要做到勤奋、诚实和不断进步这三点，就已非常难能可贵了。

考察人物的决窍就是能从表面形象和外部行动中看出人的真才本性，这也是识人高手与低手的区别。但人才是变化的，“士别三日，当刮目相看”，有时一个人变化之大，是超乎人们想象的，在人的变化中，有先不能干后能干的，先廉洁后腐化的，有先邪恶后善良的，先平和后傲慢的。考察识别人才时，要充分考虑到这些变化。

有色眼光还包括“罗兰夫人的错觉”这种表现形式。什么叫罗兰夫人的错觉呢？列宁在《新的任务和新的力量》一文中谈到，法国大革命高潮之际，罗兰夫人写道：法国没有人才，遍地都是侏儒。列宁不同意罗兰夫人的观点，并结合十月革命后的俄国实际情况说：“人才既多又缺……这个矛盾现在特别突出。到处都在呼求新生力量，埋怨组织内缺乏人才，而同时到处又都有大量的人才自请效劳，年轻的力量，特别是工人阶级中的年轻力量正在成长。作具体组织工作的人在这样的条件下埋怨缺乏人才，就是陷入了法国大革命最高发展时代罗兰夫人所陷入的同样的错觉之中。”

类似罗兰夫人的错觉，在中国历史上也曾发生。《资治通鉴》记载着这样一件事：唐太宗李世民令封德彝举贤，时间过了好久，他也没有完成任务。太宗诘问他这是为什么，封德彝不慌不忙地回答道：“并非臣不尽心，在于今民没有杰出的人才罢了。”唐太宗听了这样的回答心中十分不快地对封德彝说：“君子用人，好像用不同的器具，各取所长。古时候那些把国家治理得很好的君主，难道是从别的时代借人才吗？你应该清楚，症结在于你不能知人，怎么能诬蔑一世之人呢？”

识别真假人才

上海一个下岗纺织女工由大饭店的服务员被擢升为该饭店的总经理。

这个女工的丈夫在外企公司工作，家里并不需要她出外赚钱，但她已经习惯了劳动，不愿意在家吃闲饭。下岗后，她找到一份工作，是在外国老板开办的饭店里当服务员，主要是负责盥洗间的卫生。做这份工作，她没有多想什么，只是认认真真地做好工作，她勤苦而用心，把盥洗间擦洗得非常干

净，一尘不染。首先是顾客感觉到"盥洗间非常干净"，后来外国的老板也听到对盥洗间"非常干净"的称赞。老板非常看中她的认真劲儿，于是，就提拔她当总经理。果然，她不负老板的期望，把饭店治理得井井有条，老板对她的工作非常满意。这个事例说明，领导者用人千万不要被外部条件所迷惑，可能有些人徒有其"表"。许多公司就有学历、年龄、专业等条件都具备的职工，可是，他们主观不努力，工作态度又差，做工作也挑挑拣拣，马马虎虎，不负责任，最后成了一个难事做不了，易事不想做的庸人。

识别真假人才是选人用人过程中一个非常重要的环节，在实际工作中，尤其要注意以下两种人：

1. 假专家

不懂装懂的人，生活中着实不少，有人为爱面子、或为了迎合讨好某人，或为了职位，就不懂装懂。可怕的是，在企业占据重要职位的人不懂装懂，就会给企业带来许多损失，尤其是技术上的问题解决不了还会误了大事。有些领导，求贤若渴，把学者、名人当做专家聘来，后来也大失所望。有些学者由于研究对象不同，尽管发表了许多文章，出版了不少专著，学术成果显著，但未必就是专家。领导者要聘某些学者为专家时，一定要注意考查他所研究的问题和你们的主业是否相符，是否能够做到理论联系实际，解决实际问题。有些名人，"盛名之下，其实难符"。作为领导，要考察受聘者名气的来历，凡是一点一滴累积起来的名气，则比较可靠，而对突然冒出来的名人，则需要进行进一步辨明，以避免聘来被媒体炒做出来的所谓名人。

2. 貌似创新者

有一些人，尤其是刚刚走出校门的毕业生，抱着满脑子的幻想、以一种不循规蹈矩、敢想敢干的精神步入社会。这些人多少有一点才干，虽然有闯劲，但过于自负，常常会捅个大窟窿，令人头痛。对于常常提出新设想的人，领导者一定要考察此人是不是具有过于自负、好大喜功、急于求成的缺点。如果有这些特点，就是貌似创新者。这样的人自以为天下老子最能干，只有自己是正确的，别人不是错误的，就是有毛病的。他们异想天开、一意孤行，如果支持他们的主张，给公司带来的损失是无法估量的。领导者千万要警惕。

真正掌握识人术的领导，必是能慧眼识出优劣的高手。

ChaYan GuanSe ShiRenXin



第十五章 知人善用的秘诀



- 知人知面要知心
- 善用不同性格的人
- 用人特长的五个方法
- 给英雄以用武之地
- 小人也有可用之处
- 合理分配工作
- 善于用人之短
- 不要大材小用
- 巧妙利用“刺头”
- 不可重用的几种人
- 如何驾驭能人



知人知面要知心

知人知面要知心，这是识人学上的一个基本定律。只有在不仅知人知面而且知心的情况下，才能决定是否启用或重用其人。归结古今中外识人用人的经验和教训，具有下列心态的有才者，应当得到重用。

（1）具备一个积极的心理状态。有一个小男孩，因为是三代单传，所以父亲对他非常的娇惯，十来岁了，头的后边仍扎着小发辫。好奇的同辈总是取乐于这个“小发辫”，摸摸拽拽，出其不意地向他袭击。与其说是取乐于他，还不如说是在羞辱他。甚至还有用小石块之类的东西投掷他，有时竟将他头部打起了血包。小对手，开始是一个、二个，接着是三个、四个，后来竟发展到八个、九个，弄得“小发辫”很伤脑筋，但也毫无办法，只好逆来顺受。在一次放学回家的路上，“小发辫”又一次遭到了七个小对手的袭击。“小发辫”不像以前那样见到此景拔腿就跑，而是站立不动，待第一个挑衅者到达他跟前时，他鼓足勇气，上去就是一拳，将对手打翻在地，其余六个见势不妙，便一个个溜走了。从此，再没有人敢取乐、羞辱他了，他站起来了。“小发辫”由被动变为主动，是他的心理状态由消极转向积极的直接结果。由此可以看出，对于一个人来说，具备一个积极的心理状态是多么的必要。

人有一个积极的心理状态，遇到同事进步，会觉得自己又多一个学习的榜样；遇到同事失误，会产生同情、自责和帮助的心理；面对平凡的工作，也能产生极大的乐趣，觉得天地广阔、大有作为，如此等等。这种人脚下的路往往是宽敞的，办事的成功率是很高的，同时，这种人的人缘关系也是很好的，同其上司也最能保持一致。

（2）对工作尽心尽力。领导者工作上的高效率，是以部属工作上的尽心尽力为基础的，离开了这个基础，任何天才都不可能成功。当然，看其部属是否尽心尽力也是有尺度的。经验证明：凡是尽心尽力的部属，工作上首先都会有一个切实可行的计划和实施该计划的具体方案；知道应该让上司在什么时候、在什么问题上出面支持自己，而不是事无巨细地陷上司于各种事务之中；提交到上司面前的困难，不仅进行了中肯的分析，而且还有克服困难

的可供选择的实施方案；敢于在上司即将出现失误的时候据理力争，做事有股不达目的誓不罢休的狠劲；从不随大流，更不做那些花里胡哨的表面文章；当个人利益和集体利益发生冲突的时候，会无条件地去服从集体的利益……这种人是螺丝钉，拧在哪里就会在哪里发挥作用；是老黄牛，只知奉献，不讲索取；是大海岸边的岸石，能经受住巨浪的袭击；是高山岩石之松，能够经得起风寒；是成功不可缺少的一支重要力量。

（3）具有适度的自尊心。自尊心人皆有之，但在不同的个人身上所表现出来的“度”则各不相同。过弱则表现为自卑，老是觉得不如别人，这也办不到，那也不可能，消极悲观，事无所成。过强则表现为高傲，总觉得高人一等，缺乏自知之明。这种人的虚荣心、权力欲极强，固执己见、争强好胜是其重要特点。实际上，他们是大事办不来，小事不愿做，人际关系也不能得到很好的处理，到一处乱一处，是不受欢迎的人。自尊心过弱，但里边内含着谦虚，只是谦虚过了头，达到了自卑。同样，过强的自尊心也内含着自信，只是自信过了头，达到了高傲的程度。适度的自尊心，表现出了谦虚和自信的有机结合。有才的部属，加上适度的自尊心，他们干起事来必定是左右逢源、如虎添翼，成功是把握之中的事。

（4）不搞阴谋活动。阴谋活动之所以冠以“阴”字，就在于它明暗不一、表里不一、现象和本质不一。一般来说，搞阴谋活动的人对自己所要表现出来的行为都是考虑再三的，并且是经过伪装的。尽管搞阴谋的人狡猾，但也不是不可将其识别的。就因为他们有几个“不一”，况且他们的活动还是在一定的人群中进行的，这就给人们提供了识别他们的条件。搞阴谋的人之所以要去搞阴谋，是因为他们对他们个人或小团体利益有着较强的追求欲望。可以说，自由主义、个人主义的发展与膨胀是阴谋活动的根源。搞自由主义、个人主义，一旦目的达不到，就有可能产生搞阴谋的动机。开始可能是搞些小阴谋，偶尔搞阴谋，继而是大阴谋、经常搞阴谋。阴谋败露，就可能会跳将出来，公开搞对抗。所以，他们是埋在团体中或领导者身边的定时炸弹，一旦发作，就要造成很大的危害。身处领导岗位的人，对此应保持高度的警惕，决不能重用那些搞阴谋活动的人。

（5）有一个宽广的胸怀。一般来说，凡是心胸宽广的人，与家人相处，则家人和睦，老少欢乐；与同事相处，则能将心比心，友好如兄弟；与下属相处，则爱人之心厚之，上下一致；与上司相处，则善于理解上司苦衷，能

够忍辱负重。一句话，人际关系可以保持最佳状态。这种人不会被“好话”所迷，也不会被“坏话”所怒，能够保持一个清醒的头脑。这种人自身新陈代谢的节拍能与大自然的运行规律相吻合，很少会被疾病所困扰，可以保持一个健康的体魄。可以这样说，宽广的胸怀是万福之源。

辨别一个人的胸怀是否宽广，内容也很广泛，主要是看他们是否具有嫉妒心，是否斤斤计较个人得失，是否经常地误会别人。一个人如果和别人相处时，很能理解他人，常能为他人着想，也能抱着吃亏态度，那就可断定这个人的胸怀是宽广的。否则，便是狭隘的。

善用不同性格的人

一个人能耐的大小以及性格的变化在一定程度上取决于他的禀性，禀性恶的人不能指望他为善，禀性懒的人不能指望他做事勤快，野猫身上不长老虎尾巴，老鼠口里长不出象牙。注重道德和品行修养的人不会干凶恶阴险的事，追求公平正直，心无偏私的人不会伤害朋友。什么样的人，就有什么样的表现，以下12类性格不同的人，其行为必然各异。

1. 雄悍之人

这种人有勇力，但暴躁，认定“两个拳头就是天下”，恃强鲁莽，为人很讲义气，敢为朋友两肋插力，属性情中人。他们的优点是为人单纯，没有多少回肠弯曲的心机，敢说敢做敢当，有临危不惧的勇气，对自己衷心折服的人言听计从，忠心耿耿，赤胆忠诚，绝不出卖朋友。缺点是对人不对事，服人不服法，任凭性情做事，只要是自己的朋友，于己有恩，不管他犯了什么错误，都盲目地给予帮助。因其鲁莽，往往会突如其来的坏事情。

随着社会的进步和文明化的增长，这类人的性情正在变化，理智的成分增强了，演变成敢拼敢闯的开拓型人才。又由于义气成分的减少，个人意识的增强，加上社会提供给个人创业条件的丰富，现在忠心耿耿、死心踏地的人正在减少，为朋友两肋插刀的表现也有许多在发生变化。

2. 强毅之人

这种人性情硬朗，意志坚定，刚决果断，勇猛顽强，敢于冒险，善于在抗争性的工作中顽强拼搏，阻力越大，个人力量和智慧越能得到淋漓尽致的

发挥，属于枭雄豪杰一类的人才。缺点是易失于冒进，骄傲于个人的能力，服人不服法。权欲重，有野心，喜欢争功而不能忍。他们有独当一面的才能，也能灵活机动地完成使命，是难得的将才。但要注意把握他们的思想和情绪变化，这可能是他们有所变化的信号。

3. 宏阔之人

这种人交游广阔，待人热情，出手阔绰大方，处世圆滑周到，能得到各方面朋友的好感和信任。他们善于揣摸人的心思而投其所好，长于与各方面的人打交道，混迹于各种场合而左右逢源。适合于做业务工作和公关，能打通各方面的关节。但因所交之人龙蛇混杂，又有点讲义气，往往原则性不强，受朋友牵连而身不由己地做错事，很难站在公正的立场上论事情的是非曲直，不适宜矫正社会风气。

4. 好动之人

这种人性格开朗外向，作风光明磊落，志向远大，卓立不群，富有开创精神，凡事都想争前头，不甘落在人后，往往从中产生出莫大的勇气和灵感，不轻言失败，成功欲望强烈，永远希望自己走在成功者的前列。缺点是好大喜功，急于求成，轻率冒进，如果在勇敢磊落的基础上能深思熟虑、冷静应对，则能取得重大成就。又因为妒忌心强，如果不注重自身修养，会为嫉妒而犯错误。如果将嫉妒心深藏不露，得不到宣泄，可能会偏失到畸形的程度。

5. 柔顺之人

这种人性情温和，慈忍善良，亲切和蔼，不摆架子，处事平和稳重，能够照顾到各个方面，待人仁厚忠恕，有宽容之德。如柔顺太过，则会逆来顺受，随波逐流，缺乏主见，犹豫观望，不能果决，也不能断大事，常因优柔寡断而痛失良机。

因与人为善又可能丧失原则，包容袒护不该纵容的人，许多情况下连正确的意见也不能坚持，对上司有随意顺从的可能。如果果决刚断一些，正确的能极力坚持或争取，大事上把握住方向和原则，以仁为主又不失策略机变，则能团结天下人才共成大事。这就是曾国藩所说的“谦卑含容是贵相”。否则，只是幕僚参谋的人选。

6. 固执之人

这种人立场坚定，直言敢说，也有智谋，可以信赖，行得端，走得正，为人非常正统，不论在思想、道德、饮食、衣着上都落后于社会潮流，有保

守的倾向，也比较谨慎，该冒险时不敢，过于固执，死抱住自己认为正确的东西，不肯向对方低头，不擅长权变之术。

这种人是绝对的内当家，是敢于死谏的忠直大臣。

7. 朴露之人

这种人胸怀坦荡，性情忠厚淳朴，没有心机，不善机巧，有质朴无私的优点。但为人过于坦白真诚，心中藏不住事，大口没遮拦，有什么说什么，太显山露水，城府不够，甚至可能被大家当傻瓜看，作为取笑的对象。与这种人合作，尽可以放心。但因缺乏心眼，办事草率，有时又一味蛮干，不听劝阻；该说的说，不该说的也说。虽说坦诚不二是为人处世的不二法门，但一如竹筒子倒豆，少了迂回起伏，也未必是好事。如果能多一份沉稳，多一点耐心，正确运用其诚恳与进退谋略，成就也不小。傻子的聪明之处正在于知道如何运用他的“傻”。

8. 拘谨之人

这种人办事精细，小心谨慎很谦虚，但疑心重顾虑多，往往多谋少成，不敢承担责任，心胸不够宽广。他们驾轻就熟，在力所能及的范围内很圆满地完成任务。一旦局面混乱复杂，就可能头昏脑胀而作不出果断、正确的抉择，难以在竞争严酷的环境中生存。他们生活比较有规律，习惯于井井有条而不愿随便打乱安静平稳的节奏。适合于做办公室和后勤等按部就班，突变性少的工作。

9. 沉静之人

这种人性格文静，办事不声不响，作风细致入微，认真执著，有锲而不舍的钻研精神，因此往往成为某一个领域的专家和能手。缺点是过于沉静而显得行动不够敏捷，凡事三思而后行，抓不住生活中擦肩而过的机会。兴趣不够广泛，除兴趣所在之外，不大关心周边的事物。尽管平常不大爱讲话，但看问题又远又深，只因不愿讲出来，有可能被别人忽略。其实仔细听听他们的意见是有启发的。

10. 辩博之人

这种人勤于独立思考，所知甚博，脑子转得快，主意多，是出谋划策的好手。但因博而不精，专一性不够，很难在某一方面作出惊人的成就。不愿循着前人的路子，因此多有标新立异的见解。口辩才能往往也很好，加上懂得多，交谈演讲时往往旁征博引，让一般人大开眼界。如能再深钻一些，有望成为百科全书式的人物。为人一般比较豁达，因此也能得到上下之士尊敬。

11. 清正之人

这种人清廉端正，洁身自爱，从本性上讲不愿贪小民之财，负有同情心和正义感，因此看不惯各种腐败而不愿为官，即使为官也是两袖清风，不阿谀奉承，偏激的人就此辞官不做，去过心清神静的神仙日子。由于他们原则性极强，一善一恶界线分明，有可能导致拘谨保守，又因耿直而遭奸人忌恨陷害，难以在政治上取得卓越成就。有狂傲不羁个性的反而在文学艺术上会有惊人的成就，在那个天地中可以尽情自由地实现他的理想和抱负。

12. 韬谲之人

这种人机智多谋又深藏不露，心中城府深如丘壑，善于权变，反应也快。如果立场不坚定，易成为大奸之人，往往见风驶舵，察颜观色确定自己的行动路线，诡智多变。如果忠正有余，则会成为张良一类的奇才。

办事能采取比较得体的方法，表面谦虚，实际上不会吃人哑巴亏，暗藏着报复心。

用人讲求乱世用奇，治世用正。这种人不论在乱世还是治世，都能谋得自己的一席之地，是懂得变通的善于保全自己的一类人。因诡智多变，可能节气不够，不宜选派这种人掌管财务、后勤供应等事。

识人术的目的不仅在于知人，更重要的是在了解其人之后采取相应的措施去用人。以上 12 种性格之人，由于特性不同，因而在识别之后，使用也应该不一样。

英国的蒙哥马利元帅有这样的一段说：

“我们把军官分成四类，聪明的、愚蠢的、勤快的、懒惰的。每个军官至少具备上述两种品质。那么，聪明而又勤快的人适宜担任高级参谋；愚蠢而又懒惰的人可以被支配着使用；聪明而又懒惰的人适合担任最高指挥；至于愚蠢而又勤快的人，那就危险了，就立即予以开除。”

用人特长的五个方法

扬长避短用人方略的运用，重点在于充分扬长。虽然扬长与避短是用人过程对立统一的两个方面，但其中扬长是起决定性作用的主导方面。因为人的长处决定着一个人的价值，能够支配构成人的价值的其他因素。扬长不仅

可以避短、抑短、补短，而且更重要的是，通过扬长能够强化人的才干和能力，使人的才干和能力，朝着用人目的所需要的方向不断地成长和发展。

1. 按特长领域区别任用

主观和客观的局限性，决定了任何人只能了解、熟悉和精通某一领域的知识或技能，因此人在知识和技能方面的特长具有明显的领域性特征。一个人不管他在知识和技能上伸展得多么突出，成长得多么卓越，也只能在他所适应的领域具备特长，一旦离开他适应的领域来到不适应的领域，这些知识或技能上的特长就可能不会显示出优势，失去特长的意义。

用人必须根据人的特长领域性，坚持区别对待、因人而用的法则。用人时应该注意先要了解和弄清楚使用对象的特长是什么，这种特长适用于哪个领域，按照人的特长派用场，使工作领域与人的特长对口。工作领域和人的特长二者中，应把考虑的重点放在人的特长这一方，要因人而用，不要用其所短，更不要削足适履，人为地强求人家改变或放弃自己的特长勉强去适应工作。

善于用人的领导，总是针对人的领域特长，安排适宜的工作，分派适合的任务，以发挥人的特长优势。

朱元璋打天下的时候，从浙东得到“四贤”，他根据他们各自术业的专攻，予以不同使用。刘基善谋，让他留在身边，参与军国大事，宋镰长于写文章，便叫他搞文化，叶深和章溢有政治才干，派他俩去治民抚镇。

拿破仑也很注意按人的特长去用人，他所组成的政府，立法、财政、内政大臣都是学有专长的著名学者担任。按照特长领域性去用人，常常会收到最佳的用人效果。

2. 按特长的变化而用

人的特长虽然只适用一定的领域，但也不是一成不变的。人的特长还具有转移性，可以从这一领域向另一新的领域发展，发展的结果往往是新领域特长超过原领域特长。这种特长转移的现象在人类的创造发明活动中可以找出许多的例子，如新闻记者休斯发明电炉，兽医邓洛普发明轮船，律师卡尔森发明干印书，画家莫尔斯发明电报，软木塞的经销商人吉勒特发明安全刮脸刀，记账员伊斯曼发明新的照相技术等。

这些特长转移的人，往往是难得的优秀人才。他们之所以发生特长转移是因为创造性思维活跃，敢于冲破习惯的束缚。善于进行创新活动，具有一般人所不及的开拓精神和创造能力。

发现人的特长转移之后，用人者要及时调整对人的使用，要尽可能地重新把他们安排到适合新特长发挥的工作领域，为保护新特长的发展，促进新特长的发挥创造良好的环境和条件。

3. 把握最佳状态，用当其时

人的特长随着人的年龄变化、精力的变化有可能增长，也有可能衰退。这种特长的增长或衰退就是特长的衰变性。它的变化轨迹呈曲线，一般是开始向上增长，当增长到峰值期的时候，特长不再增长，保持一个阶段之后，就向下衰退。

由于每个人的情况不同，各个人的特长衰变速度有快有慢，衰退期的到来有早有退，特长峰值期的持续时间有长有短。

了解了人的特长的衰变性，用人就要讲究用得其时，要在人的特长上升增长阶段和峰值期予以重用，以便充分让他们的特长发挥作用，不要等进人衰退期了再用。到了那时，人的特长发展阶段和高峰保持阶段已过，再用就很难起到扬长的作用了。

4. 善于开发、挖掘和培养人的特长

人的特长具有用进废退的性质，特长越是用它，它越能发展，越能增进它的优势。相反，如果不用它，废置一边，那它得不到增进发展的机会，久而久之，就会退化萎缩。

用人应懂得人的特长用进废退的道理，要善于在使用中开发人的特长、挖掘人的特长，促进人的特长发展。通过使用，在实践中培植人的特长，养育人的特长，开发人的特长。发现和看到人的特长而不使用，不仅是最大的人才浪费，而且也是对人才的一种可怕的压抑。

5. 强中更有强中手

一个人的长处是相对其他人来说的，是通过比较才被人承认的。说某人在某方面优异、能干只是说相对地比他人表现得更好些，更突出些，并不能就此把某人的长处看做一方面最完美，某一领域最穷尽的事物。所谓“山外青山楼外楼”，“强中自有强中手”就说明了特长相对性的道理。

给英雄以用武之地

有些领导总是报怨公司里能人太少，他恨不得想使自己的部下都变成能

杀能闯的“猛将”。

不用说，这种想法是不切实际的，如果公司里的每一个人都是精华荟萃，技艺超群，领导的命令，就没有威力啦。其实每个人都有他的长处。哈佛认为，只要你能很好地掌握他们的特点，把他们放到最能发挥其作用的位置上，你的公司就会变成人尽其才、物尽其用、结一致的公司。

在二次大战中，由于战争的需要，临时招募了许多各行各业的人参军打仗。有这样一支小分队奉命驻守在一个小岛上。他们当中有大学教师、机械工程师、政府机构的办事员、也有泥瓦匠、小饭馆老板、裁缝铺的学徒、还有消防队员、小提琴手、汽车修理工等等。他们一到岛上，就都行动起来了。有的用捡来的木条、干草塔起了简陋的帐篷，有的用自制的工具支起了炉灶，还有的忙着施展烹饪手艺，人人都演出自己的拿手戏，在各自善长的方面尽情地发挥。一顿丰盛的晚餐过后，还举办一场热闹的晚会，大家有说有笑，有唱有跳。

几天过后，小岛遭到敌人的攻击。在枪林弹雨的战场上，大学教师和小饭馆老板便显得手足无措，失去了用武之地，而消防队员和汽车修理工则能够临阵不乱，熟练地使用手中的武器，对敌人进行了狠狠的打击。

从这个例子中我们可以看到：大学教师受过高等教育，掌握的知识较多，可以说是比较有才华的人了，可是一打起仗来，他却不如一个只念过几年书的消防队员。这就是所谓未在其位，能力就不能得以施展，“英雄无用武之地”即是如此。

美国哈佛大学的经营管理学提醒经营者，你的公司就好比这个小分队，也是由各色各样的人组成，他们都有自己的看家本领，身为领导，你就要能做到对部下的特点、能力、甚至个人的性格了如指掌，做到适才适所，使内在的潜力得到充分的发挥，让英雄有用武之地。惟有如此，你的公司才可能会高人一筹。

但是，这里很值得注意的一点是，对部下要深刻了解，明察秋毫，不能凭自己的认识来盲目做出安排。

汤姆是刚从财经学校毕业的大学生。他仪表堂堂，口才出众，而且交际能力很强。被公司领导一眼看中，聘任为公关部的副经理。然而在与顾客打交道的过程中，由于汤姆缺乏诚恳的态度和实干精神，又经常言过其实，故而给公司的形象造成了很不好的影响。几个月后，就与老板不辞而别。

可是要真正做到“人得其位、位得其人”并不是一件容易的事情。在用人上，基本的原则是让员工诚实、肯干、能吃苦。即使把一个才华横溢的人放在一个很好的位置，由于他敷衍了事，粗枝大叶，也不能结出累累硕果。

小人也有可用之处

孟尝君在父辈的封地薛邑礼贤下士延揽诸侯的宾客。最多时达三千人，为战国之最。但他也有不喜士的时候。有一次，他对一个食客不满，想把他逐出去。齐国著名的策士鲁仲连告诫孟尝君说：“猩猩猕猴如果离开树木而到水中栖息，则连鱼鳖都不如；要登险峰、攀陡崖则骏马不如狐狸；勇将曹沫挥舞起三尺长剑来，万人莫敌，但如叫他拿起锄头到田野里耕作，则比不上普通的农夫。因此，用人如舍其所长，用其所短，则即使是尧帝这样的大圣贤也不能有所作为。现在您叫人做些他做不到的事，就认为他无能，教人学他学不了的技艺，就认为他笨拙，这就想弃逐人家，岂不是招贤纳士者最不应该做的吗?”

孟尝君一听，觉得很有道理，于是再也不驱逐食客了。而且更大量地罗致人才，甚至连犯过罪的人和“偷鸡摸狗”之小人他也来者不拒。为了厚待他们，孟尝君把家财都花尽了。因此，天下才士都非常仰慕他。

秦昭王听说孟尝君的贤能，就告诉自己的弟弟泾阳君到齐国当人质，然后请求孟尝君到秦国去见他。孟尝君愿意接受这个条件，就要去秦国。这时有个宾客是苏秦的弟弟叫苏代，挺身出来劝阻他说：“当今秦是虎狼之国，此去凶多吉少。”孟尝君才打消了赴约的念头。

没想到过了一段时间，齐王委派孟尝君出使秦国，孟尝君只好带一些门客赴秦，一到秦国，秦昭王就拜孟尝君为相。可是有人却对秦昭王说：“孟尝君是位贤者，而且又是齐国的王族，现在要他当宰相，无疑一切利益一定先为本国设想，最后才能轮到秦国，如此秦国就危险了!”于是，秦昭王立即取消孟尝君的宰相职位，并囚禁了孟尝君，还打算把他杀掉。危险之下，孟尝君就派人冒昧地向昭王的宠姬求救。那宠姬提出条件，说：“我想要孟尝君那件白狐裘。”原来孟尝君有一件价值连城的白狐裘，是天下少有的宝物。可是到了秦国后，已经把它献给秦昭王了，这就让孟尝君感到为难。为

了搞到这件白狐裘，手下一个有“狗盗”之术的门客，装扮成狗的模样，晚上从狗洞里爬进秦宫的府库里，又佯装狗叫，迷惑过看守，将孟尝君献给秦昭王的那件白狐裘盗出。孟尝君就把它献给昭王的宠姬。于是那宠姬就甜言密语地劝说秦昭王释放了孟尝君。

孟尝君死里逃生，连忙飞驰离去，为了防止秦昭王反悔派人追赶及守关人员的刁难，孟尝君就隐姓改名，打扮成商人的样子。他的一个善于“伪券”的门客，运用造假和挖补文书的技能，为孟尝君巧妙地更改了过关文书上的姓名。这样，孟尝君就神不知，鬼不觉，一路奔向了函谷关，避免了许多麻烦。

孟尝君走后，秦昭王果然后悔，便叫人找他，可是他们已经走掉了，就急忙派人乘驿车去追赶。夜半时分，孟尝君一行到了函谷关，但依照关法，必须鸡鸣时候才能放行，孟尝君怕秦兵追来，很是着急。这时，他手下有“鸡鸣”之技的门客学起公鸡打鸣儿，惟妙惟肖，引得关内关外所有的鸡此起彼落地都啼叫了起来。把关人以为时辰已到，就验证开关，放他们出关。过了大约一顿饭工夫，秦兵才赶到函谷关，眼看没法赶上孟尝君，只好回去了，使孟尝君脱离了险境。

当初，孟尝君收留鸡鸣、伪券和狗盗等“小人”做宾客时，众宾客觉得与此等人为伍是一种耻辱。等到孟尝君在秦国有了灾难终于赖此等人的营救才能脱险后，所有的宾客才佩服孟尝君的识人用人能力。

俗话说：“尺有所短，寸有所长。”用人应当用其所长，做到人尽其材，倘若用其短，则即便是天才俊杰，也不若常人。而且，也不可随意将人判定为“拙”与“不削”，而弃置不用。从这个意义上来讲，小人也有可用之处。

合理分配工作

汉高祖刘邦在总结自己之所以战胜项羽的原因时说：“论带兵打战，我不如韩信；论管理钱粮，我不如萧何；论运筹策划于帷幄之中，决胜于千里之外，我不如张良。但是，三者皆人杰，吾能用之，此吾所以取天下者也。”可见用人得当，分配工作合理是十分重要的。

作为领导者应如何分配工作呢?

1. 在指导思想上要“远”、“近”结合

领导者分配工作应首先考虑分配对象能否完成任务，并保证总体目标的实现。但是，如果长此以往地满足于这一点，忽视和放松对属下的培养和工作积极性的调动，势必带来单位生机、活力的减弱和后劲的不足。正确的指导思想应该是“远”，“近”结合，既注重眼前任务的完成，又要注意从长计议，在培养人才，增强后劲上下功夫。比如：对精兵强将要力求少分配或不分配单调、重复、琐碎的工作，主要让他们在重点单位和关键环节上发挥作用，施展才华，锻炼提高；对能力比较弱的同志既要交任务、压担子，又要教途径、讲方法，使其在完成任务的同时，不断提高业务水平和工作能力；对长期在一个岗位上工作而满足现状，政绩平平的同志要适时放到新的环境或扩大工作范围。这样，就能调节其工作情趣，激发进取意识，保持经久不衰的工作积极性。

2. 在工作标准上要高低适度

在同等条件下，领导者分配工作标准要平等待人，公平合理，否则，你的下级必定不满。有人说：“不怕苦，就怕不公”，就是这个道理。但是，在内在素质、外在条件等因素均有差异的情况下，既要一视同仁，从严要求，又要因人而异有所区别。比如：对能力强、潜力大的同志可适当增大工作难度，提高工作标准；对得心应手、任劳任怨、适合做具体工作的“老黄牛”式的同志，可适当加大工作的负荷量，但又不能悬殊过大，鞭打快牛；对工作能力明显偏低并有自卑感的同志，在明确分配工作的标准时，既不能放松要求，迁就照顾，又要注意接近性和能力度，即“跳一跳能够着，激一激能上去”，如果可望而不可及，会使其丧失信心，失去希望而产生逆向反应。

3. 在人才组合上要“强弱”互补

特别是在需要多人紧密配才能完成一项具体任务情况下，在确定人员、明确职责和具体分工时，既要充分发挥各自的优势，又要注意发挥他们之间的合力和互补作用，力求做到使其心理上相融，性格上相合，能力上相补，达到 $1+1>2$ 的最佳效果。派粗心者时，伴一个细心的人；性格急躁的，配个稳健的，使之互相提醒，互相开导，取长补短。《水浒传》中，为探明祝家庄虚实，宋江和吴用派了性情急躁的杨林，同胆大心细的石秀并行。“三合土”之所以比普通土结实，原因是土、砂、灰三者有机结合，发挥了各自的互补作用。

4. 在具体人员上要“长”、“短”兼用

一个人身上“长”和“短”，不是固定不变的。“长”可以“短”，“短”也可以变成“长”。领导者分配工作时在允许的条件下，要力求扬长避短，尽量照顾各自的特长，使其有用武之地，这对调动积极性、搞好工作是非常有益的，但是，当一个人对自己“短缺”，有了深刻的认识和改正的决心，并希望上级考验时，采取“短兵长用”的方法，往往会收到意想不到的效果。“学雷锋标兵”朱伯儒把房门钥匙交给一个钻入室内的小偷，小偷不但打消了偷朱家东西的念头，并且下决心洗手不干，鼓起了生活的勇气，就是典型例证。

善于用人之短

人们的短处和长处之间并没有绝对的界限，许多短处之中可以蕴藏着长处、有人性格倔强，固执己见，但他同时必然颇有主见，不会随波逐流，轻易附和别人意见；有人办事缓慢，手里不出活儿，但他同时往往有条有理，踏实细致；有人性格不合群，经常我行我素但他可能有诸多创造，甚至是硕果累累。

领导者的高明之处，就在于短中见长，善用短处。

唐朝大臣韩 滉有一次在家中接待一位前来求职的年轻人，此君在韩大人面前表现得不善言谈，不懂世故，脾气古怪。介绍人在边上很是着急，认为肯定无录用希望，不料韩 滉却留下了这位年轻人。因为韩 滉从这位年轻人不通人情世故的短处之中，看到了他铁面无私，耿直不阿的长处，于是任命他“监库门”。年轻人上任以后，克尽职守，库亏之事极少发生。

清代有位将军叫杨时斋，他认为军营中无不可用之人，聋子，可安排在左右当侍者，可避免泄露重要军事机密；哑巴，可派他传递密信，一旦被敌人抓住，除了搜去密信，也问不出更多的东西；瘸子，宜命令他去守护炮台，可使他坚守阵地，很难弃阵而逃；瞎子，听觉特别好，可命他战前伏在阵前听敌军的动静，担负侦察任务。杨时斋的观点固然有夸张之嫌，但确实说明了这样一个道理：任何人的短处之中肯定蕴藏着可用之长处。

现代企业中善于用人之短的企业家也确实大有人在。听说有这样一位厂

长，他让爱吹毛求疵的人去当产品质量管理员；让谨小慎微的人去当安全生产监督员；让一些喜欢斤斤计较的人去参加财务管理；让爱道听途说，传播小道消息的人去当信息员；让性情急躁，争强好胜的人去当青年突击队长……结果，这个工厂变消极因素为积极因素，大家各尽其力，工厂效益倍增。

金无足赤，人无完人；任何人有其长处，也必有其短处。人之长处固然值得发扬，而从人之短处中挖掘出长处，由善用人之长发展到善用人之短，这是用人艺术的精华之所在。

不要大材小用

任何人，有其长必有其短，要用其长不能用其短；要唯才利用，既不能小材大用，更不能大材小用。“杀鸡用牛刀”固然杀得痛快，但却是一种极大的浪费。

在一个单位里，总会有一些出类拔萃的人才存在，他们的进取性比较其他人要强得多。传统的用人标准，是建立在“德才兼备”的标准之上。一个有德无才的员工，一般会囿于才能，不能令单位的工作得到拓展；而一个有才无德的员工，只会凭借其聪明把单位搅乱。那些“德才兼备”的可造之才，通常会不断寻求机会向上爬，在做出最大成绩的同时，“水涨船高”，自己也希望得到相应的回报。

一般来说，人才通常都会具有很多特点，比如凡事积极主动，表现出众；时刻都表现出一种高度的自主性，很少需要领导的监督和督促，能够自己完成工作和计划；人才的创造欲比较强，完成工作的效率远远超出其他人。此外，人才的自我控制力较强，即使个人情绪低落和外界有任何干扰，他们仍旧可能保质保量完成工作。

一个领导手里拥有出类拔萃的人才，无异于一支球队拥有所向无敌的“前锋”，可以在最关键的时候为你冲锋陷阵。不过，对于人才的使用和管理，却是需要好好用点心思的。

在对人才的重用上，很多人往往容易犯一些常识性的错误。他们不是不知道哪一个是不可多得的人才，而是不知道如何让人才有自我发挥特长的机会。例如把更多繁琐工作交给优秀下属去管理，也同时给其加薪或很高的荣

誉，以为这就是重用人才了，那真是大错特错了。

不错，待遇和职位的提高，确实可以令人才觉得受到重用，但是只委派优秀人才去干一些鸡毛蒜皮的小事，就不免有“杀鸡用牛刀”的意味。但千万别忘了，“牛刀”是不会甘心永远只做那些“杀鸡”的工作。无法满足优秀人才发挥潜能和特长的抱负，他们终究会离你而去。所以，对待优秀人才，应该让他们放手去拼，并尽量给以最大的自主权，让其有更多表现自我的机会。特别是在当今信息传播飞速发展的社会里，先进技术层出不穷，一个有头脑的领导者，不仅要眼光向内，牢牢把握自己的经营之船，更要密切注意他人之长，并取而用之。

如果用人者不是全面地识别人才，只注意某一点或某一个侧面，而这一点或这一个侧面正好是人才的短处，就武断地下结论。那么，这种用才方式是非常危险的，大批优秀人才就会被抛弃和扼杀。因此，我们在利用人才时一定要注意发现人才的长处，不求全责备，不以偏概全，要忘短贵长，多看优点使其扬长避短，发挥优势。

巧妙利用“刺头”

在一个企业中，总有这样的人物：他们极其聪明、好动，有着鲜明的个性，不愿拘泥于形式，在奇思妙想方面有上佳表现，而且在企业中“兴风作浪”更有一套。

领导要巧妙利用这些“刺头”，使之为你所用，否则他们一旦兴风作浪，你的地位乃至你的利益都会受到威胁。这也是考验领导能力的一方面。

你也许会称他们为企业中的最不安定分子，是企业中违反纪律，煽动狂热情绪的倡导者。他们被领导统称为“刺头”。

由于他们的一些想法太离谱，工作不安分守己，甚至公然煽风点火使员工与你作对，你往往对他们是恨之切切，但又可惜他这块材料。

其实企业中的“刺头”与那些业余“人事秘书”相比，他们应该算作企业中的积极力量，能为人际的真正和谐创造良好的氛围。

你不妨与他们和平相处，有效利用他们个性的特点，为企业人际和谐的达成，自由创新氛围的形成发挥作用。

由于“刺头”开朗、好动，所以他们都有着很好的人缘，而且那天赋的“煽风点火”的本领使他很善于集结群众，如果不看其它方面，单就发动人员、组织活动而言，他们也许比你更适合当领导。企业人际的和谐需要人们在一次次的集体合作、活动的氛围中逐渐培养而成，刺头似乎成了这些活动的最好组织者。

你应该给他们充分施展“个人魅力”的空间，把他们从不习惯的工作方式中解放出来，帮助你策划企业的集体活动，并且委之以大权，充分利用他们的才能。

“刺头”的奇思妙想有时看起来是太离谱，但这种创新的精神应当值得你大力提倡。

企业的活力，需要每个成员的创造性的活动，“刺头”在这里可算是“无冕的急先锋”了。他们为企业引入了活跃的思维空气与自由论谈的绝妙气氛，为企业创新提供了良好的氛围。你千万别与“刺头”对立起来，聪明的领导会因势利导让他们在企业中上窜下跳，充当活跃气氛的角色。

“刺头”是绝不会拘泥于形式的。这也许正是你所担心的，这就意味着企业中的纪律，条条框框对他们毫无作用，企业会不会因为他们而乱成一团？

其实这正是你的多虑，也正是你把员工没有当成成年人的具体表现。

你公司企业中的那些条框恐怕连你自己都很少过目吧。或许你至今都不记得总则的第一个字，随着企业的发展，你也许会注意到那些条框最终是流于形式的，它们在某种程度上反而限制了人们创造性的发挥。“刺头”的出现，正是为企业破除旧有观念、建立新秩序配备了人选，你只要合理利用他们的长处，企业的人际关系必然会呈现出一个自由、开放、和谐、团结的良好气象。

不可重用的几种人

在竞争日益激烈的时代，有的领导者求才心切，发现某人有一技之长，“拣到篮子就是菜”，不问其他，委以重任。殊不知，有些人虽然学有所长，但由于自身的某一方面存在着致命的弱点，有朝一日说不定会因此坏了大事。所以，对有些人应量才而用，万万不可忽略其弱点。

1. 投机钻营，左右摇摆的人不能重用

这类人善于察颜观色，把自己作为商品，在工作上专好讨价还价。利用应召别家企业，而对目前雇用他们的公司施加压力，以使该公司的领导给他们以晋升或增加工资的机会。他们妄图利用“被别家企业录用”这种名义，来加速他们在原公司的发展。这种诡计通常都能得逞，特别是当别家企业恰是这种投机者受雇的原公司的竞争者时。

2. 内心险诈，自命不凡的人不能重用

这种人巧言悦色却嫉贤嫉能，凡其所举荐之人，皆只言其优点，而不谈其缺点，凡其所排挤之人，皆只言讲他的坏处而不谈他的好处，致使上司赏罚不当，号令不通，这种人也绝对不能重用。他们根本无法容忍一切超过他们才能的人的所有举止、想法，对谁都看不起，觉得世上惟有自己最有能耐。

3. 权力欲极强，营私结党的人不能重用

这种人浑身上下都散发着“野心”所特有的“气味”，时时刻刻不忘在别人面前显示自己的能力，只有野心，没有道义。任何人、任何事只要阻碍了他们的野心和权欲，都会暴跳如雷，这种人的本性是极其自私的。

4. 说话办事四平八稳，没有创造力和开拓精神的人不能重用

这种人缺乏干劲和创造力，在事业上不求有功，但求无过，为人处世信奉“谁也不得罪”的哲学。这种人的最大缺点是没有干劲，只想谋一个舒适的职位而已。

5. 爱慕虚荣者不可重用

虚荣型的人渴望自己是富人和名人的知己。这种人只要一有机会，就会滔滔不绝地向别人叙说他与某些有名望的人常有往来。实际上，他的所谓名人朋友可能根本不认识他；或者认识，也只知道他是个“牛皮大王”而已。这种人没什么真本事，只会夸夸其谈，信口开河。

6. 死板僵硬，墨守成规，不善交际者不可重用

商务接洽、迎来送往需要善于交际的人，过于刻板，只能让被接待者尴尬、别扭，善于交际的人更容易发挥沟通对方的亲和力，更利于开展业务。

如何驾驭能人

在单位中，经常会有一些成就欲很强的人，他们总是追求崇高，渴望成

功，而且拥有成功的各种素质，聪明能干，自信自强，具有超凡的创新意识和勇于创新的胆识。他们不论做什么事，总能竭尽全力（当然首先要他们愿意），而且一般都能完成得较为出色。他们喜欢设定特殊的目标，同时也能圆满完成这些目标。时间的紧迫，外界的干扰，个人的挫折或情绪的变化都不足以影响他们优异的表现。他们敢于接受挑战，越是没人能干、敢干的事，他们越是有干好的欲望。

拥有这类职员，无疑是公司的一大资产，但就像你拥有一件玉石，而要把它雕成一件玉器珍品，是一件困难的事一样，要管理好这类人，并能最大限度地发挥他们的作用，是一件麻烦的事。

正因为他们是一个特殊群体，和他们特殊才能相应的是他们的特殊心理、特殊处世方式以及特殊的个性。他们自以为是，相当自负，不会轻易改变自己的观点。他们很不喜欢受人操纵和受人支配。对领导，他们不喜欢那种指手划脚的命令，虽然他们本身更注重内容，办事也讲实质，但他们却很注重自己的形象，也要求别人尊重他们的形象。他们最在乎的是别人的认可，最希望得到的是领导的信任，而薪水有时并非是他们最渴望的。

对于这些有卓越成就欲者，管理者们容易犯一些错误，进入一些管理误区。有些领导怕出乱子，不会轻易放手让他们自由驰骋。还有些领导好嫉妒，总感觉这些人是对自己的一种威胁，他们的能干就衬托出了自己的无能，所以想方设法压制他们，当然更不会给他们机会。还有些领导有着强烈的支配欲，想方设法要体现自己的地位，软硬兼施地企图控制他们。

显然这些做法都不能使这类人充分发挥才能，结果很可能是他们弃你而去。其实要驾驭一个人，最有效的办法就是设法让他知道：我了解你，然后能满足他最需要的，同时又毫不留情地指出他的不足，这时你就能处于一种积极主动的位置。

首先，我们可以给他们一些特定的指标，而且要尽量高一些的指标，这会让他们感到一种信任和挑战，然后规定一定的日期，这是压力，以期充分发挥他们的才能。同时能给他们一些特殊优惠、特殊的权力，这是一种特别的重视，这就更能激起他们的斗志。在平时要让他们发表自己的观点，给他们表现的机会。但要记住，你也要经常冷静地指出他们观点中的不足，显然他们的观点中很大一部分是精辟的，但能指出一点不足还是容易的，也是必

要的，这样能很好地驾驭他们。当然在工作中，不要忘了对他们的出色表现给以及时的中肯的赞扬。但如果单位的报酬机制不合理的话，也是个麻烦，因为他们也希望得到相应的报酬，否则他们会感到这是一种不信任，似乎自己没被认可。

ChaYan GuanSe ShiRenXin




第十六章 练就操控他人的本事

- ⇨ 如何解读他人
- ⇨ 如何掌握他人
- ⇨ 如何应付你的老板
- ⇨ 善于与各种上司打交道
- ⇨ 如何和富侵略性的人相处
- ⇨ 如何看起来像个赢家



如何解读他人

倘若你能知道别人在想些什么，你就能够预测他们的行为，这样你将可以更迅速有效地规划控制自己的生活。想要学习如何掌控他人、让他们的举动正中下怀、以及做出导引他们的动作，首要的功课就是要会解读他人。

想要了解别人在想些什么，你必须知道他们内心深处的恐惧、欲望、内疚和抱负。请记住，每个人都是有七情六欲的，即使是最铁石心肠的生意人，也逃不出这些情绪的包围。

假如你能知道某人的恐惧，你就能知道他的弱点和缺失，你可以进一步地利用这些弱点，帮助他停止忧虑（舒缓情绪）或是让他更加急躁不安。

因此，解读他人的秘诀在于了解他们害怕什么。

以下是一些人们所害怕的事物。这些简单的分类，几乎含括了所有人会恐惧的事物。所以当你初次认识某人时（如果你真的想好好了解他的话），先检视看看他所害怕的是属于下列哪个种类的事物。

1. 健康

任何正常人最担心的就是自己的健康。

人们之所以担忧健康，是因为他们不想受病痛折磨，让自己身陷无力招架之境，另外他们也厌恶面对死亡（对大多数的人来说）。正因为对疾病的自然恐惧，医生成为多数病患的强力支柱；很少人会与医生争吵或当着他的面抱怨，因为病患会将其对疾病的恐惧，轻易转换成对医生知识和权力的尊敬。（稍后，我将告诉你：如何微妙地操控你的医生。）

别看那些红光满面、高大壮硕、野心勃勃的商场老手，好像对自己的健康一副漠不关心的样子——一天到晚灌威士忌、抽雪茄，其实他们是很在乎的。他害怕自己会得高血压、心脏病；忧心会躺在医院的病床上，无法掌控自己的事业；他担心有那么一天会成为跛子或突然中风，跟其他人忧心健康的程度是不相上下的。如果想让他看到你会感到焦急难安，你可以耳提面命地告诉他：过量的红肉和饮酒，会导致身体健康的危机；如果想让他看到你就倒胃口，视作如眼中钉的话，你可以对他吞云吐雾的习惯大肆批评，告诉他每年有许多人死于因抽烟而引发的肺癌和心脏病。相反地，假如你想让他

跟你一样大吃大喝，那么你应该舒解他的恐惧，让他知道你的饮食习惯和他差不多，其实没什么好害怕的。顺便再告诉他，他的外表看起来很健康，而且气色红润。

2. **金钱**

通常金钱代表的不只是实质上的财产和奢侈品，更象征了精神上的安全和独立，就算是富有的人，对金钱上的忧虑也不辩自明。

亿万富翁对上亿财产是否会损失的担心，和一个银行存款空空、害怕不知如何缴纳水电费的人相比，其忧心程度是相同的。有人这样说：最不在乎钱的有二种人，一种是拥有不计其数金钱的人（或曾经有过钞票花不完经验的人）；另一种则是身无长物、孑然一身的人。或许僧侣和百万富翁，都享有一种他人无法感受的自由吧。一个刚买新房子而背负巨额贷款的人，其忧心程度会比他当初住小房子时，担心小额抵押的情况来得严重；他会害怕失去工作、害怕利率上扬、也害怕千里之遥的地方突然发生重大事件——如地球另一端的罢工事件，让他觉得工作的稳定性倍受威胁；全球性经济不景气使得他经常夜半惊醒。

大部分的人会对金钱感到担忧，是因为每当多赚了一分钱，他们又将生活水准予以提升；这样的结果，非但未因增加一分钱而多增安全感和自由，反而把自己推到需要更多钱的田地；钱赚得愈多，不但不是愈坚强，反倒是愈怕受伤害。真正能让自己获得满足的人，是将生活水准定在可依赖所得下的某个舒适程度，而这个收入绝不会受到外在因素的影响。

然而这样的自由是罕见的。一些大企业公司知道员工们对财务担忧甚巨，所以会使用一些小技巧，来增加公司对员工的控制力。举例来说，如果一家公司想要全权掌控它的员工，会选择性地雇用一些必须照顾家庭的已婚男性；然后公司会借给员工一大笔钱，让他们购买豪宅和名单，而这些贷款利率十分优惠，因为公司清楚地知道，这样的安排已经长久有效地套住员工了。倘若有一天，老板想将某位员工调派到其他城市，或要他在阿根廷待六个月，或是接下一项为难的任务，那么这个老板大可以放心，这名员工不太可能会提出异议，因为公司已经收买下这名员工。

再看一个更简单的例子，某天你请工人到府上装修房子，如果你事先支付了他们接受的价格，结果有可能是他们工作时缺乏热忱，不但几天不见人影，而且工作情绪低落，甚至对你态度无礼、蛮横，那是因为他们失去了讨

好你的诱因；相反地，如果你不预先支付酬劳，他们可能会加倍工作，尽量小心处理且礼节周到。

想要知道一个人有多在乎他的金钱，你必须对他的收人和支出有大概的了解。但是这个人可能明知自己有财务困难，尽管内心相当忐忑不安，表面却是一派的自信。

3. **缺乏自信**

多数的人对自己欠缺真正的信心。一个人若是纯然地拥有自信，必是珍禽异兽。通常再怎么激进、强悍和支配欲强的人，也不时会有股内心的疑虑在攻击自我；而一个看起来轻率傲慢的人，和常人一样，有着相同程度的害怕和担忧。这种自我怀疑和缺乏自信，通常是受到内疚的激发，而内疚是一种难以精确定义的情绪，但是它如同爱一样普及，却像恨一样伤人。无庸置疑地，内疚是其中一种最强大和最具伤害力的人类情感。

当我们内疚时，会先反省、折磨自己，再审问、告发自己，说自己犯错了。内疚的源头千百种，实在很难将它们予以分类，但是多数的纷杂内疚，可以归纳为二大主要类型。首先，有一些内疚类型是起源于自己与他人间的人际关系。有时候，内疚是在刻意露骨的情况下产生，例如妈妈会对她的子女说：“如果你爱我的话，就不会那么做。”有时候，内疚是在无意的微妙状态下发生，像是朋友对着另一人说：“别担心我，你先走好了；记得要玩得尽兴，我会没事的。”另外的内疚类型，则是起因于周遭亲友对我们的要求、期许和教导。多数人的内心深处已有一套是非规则，一旦我们逾越，就会感到内疚。所有的内疚都会发生一些损害效力，但是最严重的伤害，莫过于在我们心里制造自卑感——真正地缺乏自信。或许我们可以使用外在修饰和亲密态度的方法，将欠缺自信的弱点加以隐藏，虽然骨子里仍带着恐惧和烦恼。

请记住一点：因为每个人都有内在弱点，所以都需要更多的信心；愈是无礼急躁的人，内心愈是需要再次肯定。你可以利用这项法则，在下列二种简易方法中予以发挥。

首先，你可以帮助某位共事的人建立信心，让他生活得更快乐自在；当你告知他有多棒时，他会对你产生好感，因为就算再伟大、再成功的人，也需要有人从旁提醒他的功绩，所以要记得常常提醒：他的确是个优秀的人才，以及他做的工作实在令人赞叹；而且是要以亲密的口吻告诉他——诚实的声音和钦佩的眼神，他会觉得与你格外亲近。他会需要你与他作伴，甚至信赖

你。当然，如果这个人是你的上司的话，他一定会拔擢你和为你加薪。

第二，你可以利用对手的内疚和缺乏信心，进而掌控他的行为，甚至击垮他。像是：经常提醒他的缺失何在；告诉他眼前有哪些可能的风险和危机；指责他的弱点；提醒他附近的敌人正伺机攻击；列出一长串他众所皆知的短处；并时时要他注意这些毛病。你不须要采取攻击性的表现，或是态度粗野地加以指陈，相反地，你可以用一副好心帮助他的样子，好像在提供他资讯和建言。表面上，你在提供建设性的支援，但说穿了，你在加速他的自我破坏，让他产生自卑感和丧失自信。

如何掌握他人

如果你身处权力阶层，运用权力来驾驭地位不如你的人——你的员工或下属，是一件相当简单的事。比方说，叫下属到你的办公室，便可马上显示出你是老板，这种上下关系是不言而喻的；你可以对一个不能回嘴的人吼叫——不需要风度，也不需要了解其行为动机；穿上任何一种制服，即使是一件白色大衣，都能让你轻而易举地对周遭的人加以掌控；在你接见人们之前，先让人们等候或是填写资料；以上这些举动，都显得你比他们更具重要性。

然而很有可能在掌握他人的同时，其实你并没有任何正式或基本的职权，也没有真正的身份地位；因为你可以用你的行为举止、说话方式、走路姿态，使人们对你加以服从。借由一些简单的“象征权力”技巧，或许能很轻易地、具影响力和有效率性地掌控陌生人和公司同事。

下列一些方法你可用来驾驭他人：

带着果决、轻松及自信的方式做每一件事。如果你开车驶入一家公司的车位，由于你没有权利停在这里。管理员可能会把你轰出去，在这里他的权力较大，所以他会获胜，他可以找警卫或警察将你强制驱离，最终你会浪费自己的时间，而且会很丢脸。反过来说，如果你将车子开进一间公司的停车场，并在冲进办公室的同时，告诉管理员你只是将车子暂停，此时的他会感到困惑和不知所措，你并不需要向他说谎，但是你这突如其来的举动，会让他觉得你有权停在这儿，而且很难把你拦住。虽然这个方法不能每次都成功，不过这能使你取得较佳的机会。

如果你拥有自己的办公室，你可以借着适当的家具摆设位置来驾驭访客。比方说，房间内一定要有一张高大椅背、扶手并可以旋转且灵巧移动的黑椅子，你的这张椅子，也一定要比平常的椅子来得高；如果想让访客立即感受到你的权威，就一定要摆设一张较低、没有轮子、不能旋转的客座椅，当双方坐下时，你可以马上感觉到你享有的权力；如果安排来访者坐在长沙发上，那么你会享有更大的权力。我认识一个人，他将客座椅前面的二支脚架削去几公分，导致访客一直觉得座位会往前滑，坐得好像不太舒服，但又不确定什么原因，於是不会在那儿待太久。

当你在应对一位在大公司任职的人时，你一定要知道这个人的名字，如果你允许访客不用通报自己的名字，那么和你打交道的将是整个公司，而不是个人。如果你晓得此人的名字和职位，你将大大地降低他的权威感和安全感，此时的他代表的不再是公司，而是个人和他在公司中的渺小部分，如此将很容易控制或驾驭他；如果你要威胁、压迫他，只要写下他的名字、工作部门，并询问他上司的姓名，你很快可以感受到大权在握的快感。

如果你想做些高风险性的行为，你必须先掌控住那些不想冒险的人。你必须做好准备，对不寻常的事加以考量，并且创造各种机会，那么你很快就能驾驭那些按规定做事便容易满足的乖乖牌。

那些不愿冒险的人将会因此对你顾忌三分，他们对你的恐惧便是赋予你权力。

如果你想确实掌控某人，要找出是否有人在你之前即已驾驭此人，如果你可以影响这些人，或成功地暗示你对他们是有影响力的，那么你便会得到你想要的权力；假如你和某人进行谈判，而他认为他的老板欠你一份人情，那这项协商很容易地就能按照有利于你的方式来运作。

确实掌握你的时机。仔细挑选你想要的时机，要记住：期待几乎会比现实来得好，所以娼妓和旅行业者都是让他们的顾客先付钱后享受。

如果你不了解某件事，千万不要因为害怕而不敢说；只要你愿意，可以请他帮忙或给予你一些忠告，你会将一个对立的状态转变成合作的状态，而你的困惑会为你博得同情，他会觉得不好意思占你便宜；如果他试图欺骗你，罪恶感会一直围绕着他。

绝对不要做出最后通牒，除非你打算坚持到底，因为没有任何事情会比最后通牒使你的权威直线下降，之后便是退出或放弃。无论如何要记得：唯

有对方真的相信你已经准备以此通牒做为后盾，否则你不必真的去实行。

如果有人进你的办公室，你可以在他到达时离开一会儿，让他一个人在办公室里觉得不自在，他可能会想看你桌上的东西，但又觉得不太好意思，而且怕被别人看到；此时的他会稍感急躁、有点不悦和尴尬，如此你就可以在一开始便拔得头筹。但如果这种情况发生在你身上，你可以借着使自己忙着玩报纸上的填字游戏来取回主动权。在你开始这项举动前，要确信自己知道这些问题的暗示，当房间的主人回来后，让他知道你正忙着玩填字游戏；如果他肯帮忙，就请他告诉你“直行十七”（或任何一个）的答案，把提示念出来，然后在他回答前说出你的答案，并告诉他这是突然的灵感，他会因此有种解脱、尴尬和敬佩交织的感觉。

如果你被留在某人的办公室内空等，另一种方法就是让自己忙碌于手头某项工作，在他回到房间时，要继续忙自己的事，并且请他稍等，直到你做完为止。

如果你认为这一场会谈可能会很无聊或难以结束，要替自己预先安排好几条得以脱身的后路：安排一些人在不同的时间打电话给你，如果一切进行很顺利，你可以不接电话或请对方稍等（这会使来访者很高兴，因为当你在和他谈事情时，你让其他人等候）；如果事情并不顺利，你可以用一通电话作借口，结束你们的会面。

审慎地安排会面时间。如果你想要做某件事，而且希望会面尽快结束，就将时间选定在正式午餐约会的前几分钟；一开始便向对方声明你没有要共度午餐的意思，只要会面一结束，就以强而有力的借口匆忙离去。举例来说，如果你必须开除某人，就必须在无法更动的午餐约会前几分钟，告诉当事人。

在任何会谈前，要将所有可能发生的情节和问题从头到尾想一遍，如果你知道可能产生的危机和其解决方法，你便可以取得掌控权。

学习如何掌控会谈的开始，如果你希望对方先开口，把身体往后靠，露出你的手心并面带微笑；如果你很大方，表现出不隐瞒且友善的态度，则先开口。

如果你想要掌控和你谈生意的人，而你又必须在他的办公室里面洽谈时，先安排几个要传达给你的信息送到他的办公室，然后当他的秘书将信息转告给你时，请她替你打电话给你公司的一、二个人，以微笑和礼貌的方式引导她作业。转瞬间，你不再像是陌生人待在他的办公室内，你运用了他的办公

室和其秘书来处理你的业务，你对他已经有完全的支配力了。

如果你是一个推销员，你可以用这个技巧来增加你的销售业绩；假如你总是深锁眉头地，在某户家门前推销百科全书，此时那些潜在的买主会觉得有点不舒服且不太高兴，也不会怎么喜欢你，或许会拒绝你所推销的产品；但是若笑脸迎人地带着百科全书出现在顾客门口，就很有可能达成交易。顺便一提，反其道也行得通。如果有人向你推销产品，而你希望在不伤害他的情形下拒绝他，便以微笑面对他，即使他空手离开，也不会有任何不愉快的感觉。

同样地，你既然能够以微笑支配他人，那么你也可以借着身体来驾驭他人。如果你要让某人感到轻松，记得要使自己的身体看起来很轻松。

如果你在与他人面谈或结交新朋友方面有困难，或许是因为你的外表显得太冷淡以致于将其他人吓跑，也或许是你觉得不好意思，但那份羞怯却被当成冷淡，致使其他人觉得想和你说话，可能要承受丢脸或被拒绝的风险。学习微笑并放松你的身体，很快地你会发觉到，你身旁的陌生人也和你有相同的举动。

如何应付你的老板

应付你的老板不必如你所想的那么困难，记住老板也是人，也和其他人相同，会因为恐惧和焦虑受到伤害。

下面是我自己的小秘诀，告诉你如何以最佳方式应付自己的老板。

如果你的老板在恐吓你，千万别让他发觉你在害怕；别忘了他就像你一样也是人，即使你知道自己开始在害怕老板了，那就在每小时里花几分钟想像他处于一个容易受伤、暴露缺点及尴尬困窘的场面：想像他在澡盆里、想像他在接受医生对他的直肠检查、想像他坐在马桶上、想像他被他的母亲唠叨、想像他坐在病床便盆上、想像他被灌肠的样子、想像他在追赶要起动的飞机或火车、想像当他是孩子时被人赏耳光的样子、想像他成为你属下，在奉承你的样子。

试着研究出老板的想法和行为举止，找出有什么事在困扰他，找出他的优点及缺点。试着想像他会害怕什么；试着回想大部分的老板也有上司（尽

管可能只是股东或唠叨的配偶)；并且从旁观察他是如何对待别人。如果你对老板的了解愈多，就愈能应付他。

千万不要带着问题去找你的老板，除非你最少提供一个，但最好是三个的解决方法给他；大部分的老板很忙，他们不喜欢有新的问题出现在他们桌上。他们喜欢那些带着答案和解决方法的人，如果你带着问题和答案一起去找你的老板，那么他会很欣赏你，而且可能会赋予你额外的责任（你会因为知道自己可以全权掌控这件事情而感到快乐，这表示你将因此获得一些权力)。

要记住：你的老板也是人，所以他一样会喜欢受人赞美，而满足他的自我；但不要只说些阿谀奉承的话，那会使你毫无地位，试着找出一些比较具体，而且你可以很衷心、诚实地赞美的事情，如果你找不到任何值得赞美他的地方，那就找出一些关于公司、企业及合伙一类的事予以称赞。

如果你的老板是一个恃强凌弱的人，你要态度坚决但礼貌地让他知道：你不喜欢接受任何人的无理取闹，但是不要大声回嘴，无论他如何激你、诱你，都要保持冷静，想像他是一个正在发脾气且惹人厌的孩子。如果你知道他就是喜欢挑起争端，你可以刻意准备好一个让他抨击你的地方；但必须有完全的准备，使他无法获胜；虽然他还会以威吓的态度对待其他的员工，可是却会尊敬你。

如果你的老板要求你做一些你无法接受或不道德的事，请他再重复一遍，尽可能将他的要求作成书面解释、录音或找个见证人；让他知道你彻底了解他的要求，之后你就可以完全不加理会地离开。总之，放手去做你认为对的事情。如果你的判断错误，而你的老板是正确的，你可能会因此失业但仍保有自尊；如果你的判断正确，而你老板是错误的，你将保有自尊，甚至取代他的地位。

如果你的老板没什么能力，试着在公司里和其他人建立良好的沟通管道，让自己的所做所为赢得赞誉，让大家见识你的能力。任何情况允许的话，你应该直接和他人打交道，别让老板抢走所有的喝彩。如果他是个既懒惰又无能的人，这会使你更容易做到；因为他会很高兴地赋予你进一步想担负的责任，让自己的工作负担减少；却愚蠢到不晓得你已经逐步在本属于他的领域里，开拓一条属于你自己的路。

及早确立自己在公司中的定位，试着让老板将你应该担负的职责，明确地加以描述，然后让他知道你将如何担负这些职责，并在进行任何新的改革前，取得他的支持和同意。

善于与各种上司打交道

1. 与冷静的上司打交道，不可自作主张

说话不多，举止安详；高兴不会大笑，不会手舞足蹈，悲痛不会大哭，不会逢人诉说；认为对的，不会拍手称许，不会热烈表示赞成；他的举止，始终保持常态。这是头脑冷静的人。

如果遇到冷静的上司，那么对于一切工作计划，你只需要提供意见，不要自作主张，等到决定计划后，你只要负责执行便行。至于执行的经过，必须有详细记载，即使是极细微的地方，也不能稍有疏忽，这种一丝不苟的精神，详细记载的报告，正是他所喜欢的。但执行中所遇到的困难，你最好能自行解决，不必请求。随机应变原非他之所长，多去请求反易贻误，最好事后用口头报告当时如何应付，他就会很高兴。但要注意的是，即使事后报告，也要力求避免夸张的口气，虽然当时的确十分难办，也要以平静的口气，加以轻描淡写为好。如此反而更可表现你的应变的本领。

2. 与懦弱的上司打交道，要当心他身边的实权人物

懦弱的人，不会当领袖，即使当领袖，大权也必不在手中，自有能者在代为指挥。你必须看准代为指挥的人是什么性情，再图应对的方法。一个机关的重心不是名位，而是权力，权力的所在，才是重心的所在。虽然说，名不正则言不顺，名位与重心，往往合而为一。然而，对懦弱的领导来说，名位是名位，重心是重心，绝不会合在一起。代为指挥的人如为正人君子，懦弱的领导还可保持着形式上的尊严；如果代为指挥的人怀着野心，那是“挟天子以令诸侯”，政由己出，领导只是个傀儡而已。在这种处境下，你必须能与代为指挥者争相抗衡，否则，必遭失败。你也不能与代为指挥者分离，随意分离，必难有所发展。你要明白，他既取得代为指挥的地位，在他的前后左右都是他的羽翼，有些是他特为安排的，有些则是中途依附的，这些人早已布成势力网。在这种情况下，除非他的野心暴露，导致人心思汉，你才能有所作为。

3. 与热忱的上司打交道，采取不即不离的方式

你如果遇到热情的上司，逢他对你表示特别好感时，不要完全相信而认

为相见恨晚，必须明白他的热情并不会持久，要保持受宠不惊的常态，采取不即不离的方式。“不即”可使他热情上升的走势和缓，不致在短时间内便达到顶点，同时延长了彼此亲热的时间；“不离”可使他不感失望。“君子之交淡如水”，对于热情的上司，最好就是用这种方法。如果你有所主张或建议，也要用零卖方法，不要整批发售，如此才能使他对你时时都感到新鲜。对于他所提的办法，你认为对的，赶快去做，否则“夜长梦多”，过了时候他会反悔的；你认为不对的，不必当面争辩，只要口头接受，手中不动，过些时间他自知不妥就不再提起了。

总之，对热情的上司只能用急脉缓受的方法。万一他的情绪低落，你就安之若素，静待适当机会，再促其感情回升。他的感情好像时钟的摆，摆了过去，还会再摆回来的。除非你们之间发生误会，彼此间多了一重障碍，才不会再摆回来。

4. 与豪爽的上司打交道，要突出自己的能力

如果你遇到的是豪爽的上司，那真是值得庆幸。只要善用你的能力，表现出过人的工作成绩，绝对不担心没有发展的机会。他自己长于才气，所以最爱有才气的人。惟英雄能识英雄，你是英雄，不怕他不赏识你；惟英雄能用英雄，你是英雄，也不怕他不提拔你。

你在机会未到时，仍很愉快地工作，并做得又快又好。这表示了你游刃有余的能力。同时还要随处留心机会，一旦发现可以异军突起的机会时，就要好好把握。切记所计划的一切要十分周详，然后俟机提出，只要一经采用便可脱颖而出。意见被采用，表示你有眼力，若再委托你来执行，更足以说明你的能力已被肯定。你的发展，既然已有了好的开端，路子也已经摸准，那么只要一步一步地走上去，迟早会出人头地，不必操之过急。

5. 与傲慢的上司打交道，要谨守岗位

傲慢的人，多半有足以傲慢的条件。失去了这个条件，傲慢的人也会一反其从前之所为；拥有了这个条件，谦逊的也会改变其常态。可见傲慢是后天的，不是先天的，而是环境所造成的。这种足以改变一个人个性的环境，一是挟富，一是挟贵。

你的上司如是个傲慢人物，与其向他取宠献媚，自污人格，不如谨守岗位，落落难合。这样，他人虽然傲慢，但为自己的事业考虑，也不能专蓄那些势利的小人，完全摈斥了求功的君子。一有机会，你就该表现出你独特的

本领，只要你是个人才，不愁他不对你另眼相看。

6. 与阴险的上司打交道，要小心谨慎

阴险的人，城府极深，对不如意事，好施报复，对不如意人，设法剪除。由疑生忌，由恨生狠，轻拳还重拳，且以先下手为强，宁可打错了好人，也不肯放松了坏人，抱着与其人负我，不如我负人的观念。不疑则已，疑则莫解。其人喜怒不形于色，怒之极，反有喜悦的假相，使你毫无防范。

总之，阴险的人绝不会采用直接报复的手段，而总是使用计谋。如果你的上司不幸就是这种人的话，你只有如临深渊，如履薄冰，兢兢业业，一切惟上司的马首是瞻，卖尽你的力，隐藏你的智。卖力易得其欢心，隐智易使其轻你，轻你自不会防你，轻你自不会忌你。如此一来，或许倒可以相安无事。像这种地方原就不是好的久居之所，如果希望有所表现的话，劝你还是从速作远走高飞的打算。

如何和富侵略性的人相处

当你面对会对你身体产生威胁的人，你应该如何自处？

你的反应将对结果有重大的影响，如果你表现的行为不适当，会让自己遭受身体伤害的机会大增。

以下是一些建议：

不要在潜在攻击者面前表露出你的恐惧。一旦你表现出恐惧，会让那些潜在攻击者觉得自己更强壮有威力，他将更有可能——而不是减少可能性地攻击你。

试着让他知道，你不会对他造成任何威胁，降低自己的音量而且保持冷静，尽量使自己看起来很冷静而且轻松的样子；如果你威胁到他，而且还将他逼迫至角落，那么你会使他更具威胁性。

试着让他和在场的每个人都坐下来，当人们坐下时，会比他们站着较不具威胁性，同时暴力倾向也会比较降低。

如果房间内有一扇通到外面的门，很重要的一点是：你不要堵住出路，妨碍他逃避的通道。任何攻击者都会觉得紧张、受到威胁和焦躁不安，如果你让他陷入困境（即使是偶发状况），他会感到空前未有的恐惧，因此会表

现出较平时更粗暴的行为。

怂恿他和你交谈，不论他和你谈些什么，如果他对某些政治上不公平的事情感到愤怒，那就怂恿他倾诉看法，如果他对某个人或团体感到厌恶，那就让他一吐为快，当他说话时，认真地听他的内容并加以附和，不时地点头让他知道你很专注，如果你让他觉得你也是感同身受地关心某事，那么他对你产生暴力倾向的机会就会减少。

如果他已经准备静下来听你说话，你可以针对他所遇到的难题，给予忠告和意见，让自己成为他的朋友，因为他可能很寂寞和害怕，试着提供他一些机会和选择。

当你说话时，记得要保持轻柔的音量，千万不要用恐吓或命令的语气，他可能相当痛恨权威的方式，需要的是爱、陪伴和友情；也绝对不要露出跋扈和傲慢的姿态。要记住：当他觉得受到威胁时，或许你是惟一能够让他冷静下来，并且缓和其焦虑情绪的人。

不要显露出你在期待某种攻击行为，不要避开他，不要提醒他：他是一个让人以为会有暴力行为的人；试着将他当作正常人般地看待，不论他是多么奇怪和异常，试着将整个情境视为一般的正常状态。

当你说话时，张开你的双手面向他，这个简单的手势会让他觉得舒服和放松。

不要张大了眼睛正视他，或是以目光压迫他，因为这举动会使他觉得很不舒服和感到受威胁，尽量看他的脸或身体，不要和他的目光有所接触。

不论你做什么事，千万不要和他争执、不要背对着他、不要对他发号施令，如果你有上述举动，很可能会刺激他的攻击。

不要表露出任何情绪反应，当他对某件事发表意见和主张时，让他知道你在倾听就可以，不要试着以攻击性的言论胜过他；这么做非常有可能会激怒他，且他可能会改变心意，让你陷入紧张情势。

放松你的肌肉，试着让身体保持轻松而不要紧绷。

不要逼使他的身体或心理陷入困境，留给他一些空间予以逃避（不论是身体或心理）；不要太精明、不要试图困住他，野生动物往往会在受困时加以顽强反抗；而人类的攻击性和野生动物的情形，其实是大同小异的。

假如你们双方都站着（在你尚未找出方法让他坐下时），试着将你们之间的距离，保持在比手臂长度稍长的范围外，记得站在他较弱势的一边（比

如说他是左撇子，则稍微站在他的右边）。

注意礼节，不论他多么冷淡或是你多么鄙视他、厌恶他，都要谦恭有礼，不要提高音量，应倾听他所讲的话，并试着从中学习，在他说话时不要打断，直到他说完为止。

如何看起来像个赢家

让自己看起来意气风发的秘诀很简单，你只要找出他人对功成名就者的期许和看法就可以了。

以下是一些准则：

首先，你必须决定想让谁有此印象，也就是你想让哪些人认为你是个赢家；除非你知道“市场”何在，否则很难准备好适当的形象。如果你想让银行经理视你为杰出人士，也许你该穿上一套体面的西装；但如果你想让自己看起来像个摇滚明星，恐怕西装对你的公共形象就没啥帮助了。

无论你是何种打扮，你都该注意牙齿和指甲的修护。你应该有一口洁白的牙齿，必要的话请做牙套治疗。你的指甲应该保持清洁，经常修剪。除非你已是一个众人皆知的成功名人，否则你也要随时打理你的发型。

你的服饰应该要搭配得体、衣料精美，剪裁样式的重要胜过衣领长短。如果你只买得起一套价格适中的西装，那么优质的中古西装会比低廉的现成西装来得恰当。

如果你戴眼镜的话，要对镜框特别讲究。倘若你只有一副眼镜，请务必挑选高档的款式而非流行样式的镜框。你可以多多参考那些知名文人所配戴的镜框种类，不要买一些稀奇古怪或风潮流行的镜框，除非你有很多钱，买得起好几副眼镜。

请携带一支高级笔，以便在任何书写场合派上用场，最好是钢笔而不是圆珠笔，而且是使用墨水瓶补充的钢笔。黑色墨汁是佳，棕色墨汁会让你引人注目，蓝色墨汁则较普遍，至于其他的颜色会显得怪异。

你需要带公事包的话，如果是新的，最好是有金锁配件的轻薄型公事包；如果是旧的，不论它是何种款式，都不应该看起来磨损不堪。通常大型的黑色塑胶公事包，意味着你需要带很多的样品或销售传单，一名事业有成的赢

家不会携带这样的公事包。

当你与人会面时，请直视对方的眼睛，以取得制胜先机。平庸的失败者总是目光下移、凝视远方或看着地板。

如果你的声音微小细弱，请多花点时间训练自己，以积极和强势的口吻表达。没有人会把声音细微的谈话当一回事，如果你听起来就不像个厉害的角色，那么其他人也不会太看重你。现在的职场需求视良好的电话语音为必要条件，如果有朝一日你成了名人政要，少不得会在电视和广播中出现，发表大众演说。

如果你在一家大公司中任职，可先为自己树立一些温和又醒目的特立言行。

假如你可以在办公室的墙上挂一些照片，应该要放一些深具影响力的名人照片，最好附带几句他们祝福你的话；不过你不一定真的要取得他们的签名照片，你可以拿几张他们的平时照，然后自己草草写下几句话。请记住，你认识谁并不重要，重要的是别人怎么看待你。

倘若公司里的每个人，桌上都有一部专属电话，一定要想办法让自己有两部电话，而且颜色绝对要和别人的不一样，电话款式要能别出心裁，最好上面有很多的“等候”钮。

如果你想让人留下深刻印象的话，在任何高级场合得以传呼你的名字。假如你知道你要陪同上司参加运动大会，可以让别人透过扬声器广播你的名字；如果是和上司一起欣赏歌剧，可以让别人以慎重的方式联络你；倘若是陪老板去饭店饮茶，可以请服务生拿一面写有你名字的小黑板四处游走。慢慢地，你的形象和知名度一定会增强，你的名字听起来会像是某个名人，而别人也会认为你事业有成，一旦他人对你刮目相看的同时，你自然也会成为赢家。

适当的花钱之道是用在明显昂贵的高级品上，所以当你准备应征一份高阶工作时，可以租借高级名车、名牌西装、高级手表，然后递上一份专业印制的履历表。如果你对自己有信心的话，就应该好好投资自己。